# مجلة

## مركز صالح كامل

# للاقتصاد الإسلامي

## جامعة الأزهر

السنة السادسة - العدد السابع عشر ١٤٢٣هـ - ٢٠٠٢م.

# مجلة مركز

# صالح عبد الله كامل

# للاقتصاد الإسلامي

# جامعة الأزهر

السنة السادسة - العدد السابع عشر ١٤٢٣هـ - ٢٠٠٢م

العدد السابع عشر الفترة من

مايو - يونيه - يوليه - أغسطس ٢٠٠٢م

# مَجَلـــــة

## مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامي

## بجامعة الأزهر

مجلة دورية علمية محكمة

يصدرها

مركز صالح عبد الله كامل

للاقتصاد الإسلامي بجامعة الأزهر

**رئيس مجلس الإدارة**

**فضيلة الأستاذ الدكتور/ أحمد عمر هاشم رئيس جامعة الأزهر**

**رئيس التحريـــر**

**الأستاذ الدكتور/ محمد عبد الحليم عمر مديـــر المركـــز**

بسم الله الرحمن الرحيم

# تصدير

## بقلم الأستاذ الدكتور محمد عبد الحليم عمر

### مدير المركز ورئيس تحرير المجلة

وتتوالى أعداد المجلة التى يصدرها المركز في ثوبها الجديد هو العدد السابع عشر الذى يحتوى على بحوث علة في جميع مجالات الدراسات التجارية من اقتصاد ومحاسبة وإدارة والمقدمة من باحثين من جهات وبلاد إسلامية مختلفة فيحتوى العدد على بحثين في المحاسبة وأحدهما عن أثر القيم الأخلاقية الإسلامية في تحسين جودة المعلومات وهو مناسب في وقته بعد ما ظهر من سوء الأداء المحاسبي لكبرى شركات المحاسبة في أمريكا والناتج عن غياب القيم الأخلاقية ونفس الأمر يظهر في الإعلانات التجارية وما ينطوى عليه من كذب ومبالغات لا سبيل للحد منها سوى القيم الإسلامية التى تتضح في بحث رؤية إسلامية لترشيد الإعلانات التجارية، وأما البحث الثالث فيتناول كيف يحقق الإعلام عدالة توزيع الدخل والثروة والتى تمثل نظام الرأسمالية الذى يسود العالم الآن السوق الحرة في تخفيفها ثم يأت البحث الرابع ليوضح الأسس المحاسبية لمشكلات البيع والشراء في ضوء الفقه الإسلامى ليؤكد صحة مقولة أن الإسلام صالح لكل زمان ومكان وانه دين شامل لك الأمور وأخيراً بأنه بحث في التاريخ الاقتصادي الإسلامي من خلال تحليل ما قام به الوزير السلجوقى نظام الملك.

أما الجزء الأخير من محتويات المجلة فيتمثل في باب المقالات التى يعرض فيه مقال حول. «مكافحة جريمة خيانة الأمانة أو الاختلاس من منظور إسلامي».

وإلى جانب البحوث الرئيسية يحتوى العدد على مقال حول المقاطعة للأعداء واجب دينى بالإضافة إلى عرض لإحدى الرسائل العلمية.

وكل ذلك يسير نحو تحقيق هدف المركز في نشر المعرفة الاقتصادية من منظور إسلامي بما يؤكد سبق وتفوق الاقتصاد الإسلامي.

نسأل الله عز وجل أن يجعل هذا كله علماً نافعاً وأن ينفع به طلاب العلم والباحثين والمجتمع الإسلامي.

**مدير المركز ورئيس التحرير**

**أ.د. محمد عبد الحليم عمر**

# البحوث الرئيسية

# الوزير السلجوقى نظام الملك وتحليل فكره ونظامه الاقتصادى ومقارنتها بالواقع المعاصر

دكتور/ محمد سعيد ناحى الغامدى(*)

## مقدمة:

الحمد لله الذى أظهر لنا الدين وأتم علينا النعمة، والصلاة والسلام على رسول الله الذى نشر الدين بعد إرادة الحق تبارك وتعالى، ونقل البشرية من غياهب الظلام إلى نور الإسلام وعدله وسماحته. وبعد:

فإن الحديث عن موضوعات تعد في الإطار العام للتشريع الاقتصادى الإسلامى، وتصنف ضمن موضوعات تاريخ الفكر الاقتصادى الإسلامي أمر لا تخفى أهميته، لما في ذلك من إظهار كنوز وتطبيقات، نقلت المجتمعات الإسلامية في فترات زمنية ماضية إلى الرخاء والازدهار.

وموضوع بحثنا هذا كذلك، فهو عن وزير عاش في القرن الخامس الهجري، لـه أفكار ترجمت إلى واقع عملي، أي أنها نقلت من حيز الفكر والمذهب إلى الواقع العملي التطبيقي، كيف لا وهو وزير شابه السلاطين في سمعته وحرصه وعلمه ودينه، واهتمامه بالنشاطات العلمية والاقتصادية والعسكرية وغيرها، مما كان لـه أكبر الأثر في توسع الدولة السلجوقية، وتثبيت أركانها، وربطها بالخلافة العباسية في بغداد، ولا شك أن دراسة آراء عظماء الرجال، وجهابذة الحكم السياسي والاقتصاد مهمة ليست باليسيرة.

---

(*) أستاذ الاقتصاد الإسلامي المشارك – كلية الشريعة والدراسات الإسلامية – جامعة أم القرى.

## سبب اختيار الموضوع:

فضلا عما سبق ذكره، فلأن نظام الملك سنياً عالماً جواداً عادلاً، عامر المجلس بالقراء والفقهاء، وأئمة المسلمين وأهل الخير والصلاح، بنى المدارس ونشــــر العلم بما يترجم الاهتمام بالتنمية البشرية، وطبق الإقطاع العسكري، وأهتم بالنشاطات الاقتصادية.

## منهج البحث:

هــذا البحـــث يقـــع ضــــمن إطـــار التاريخ الاقتصادى وتاريخ الفكر الاقتصــــادى، ولــــذا تقتضــــي طبيعته أن يكون منهجه تاريخياً، مع الاستعانة بالمـــنهج الوصفي الإحصائي، وفى عرض بعض القضايا، وبما يعطى البحث الطبيعة التحليلية الاقتصادية.

## هدف البحث:

دراســــة التطبـيقات الاقتصـــادية التى حدثت في الدولة السلجوقية أيام الوزيـــر نظـــام الملك، وتحليلها ومقارنتها بالواقع المعاصر، والإفادة منها ما أمكن.

وخــــتاماً تشــــكل البحث من مقدمة، ومتن يحوى مجموعة من القضايا التفصيلية، وخاتمة تكشف عن نتائجه وتوصياته.

# تمهيد

## الدولة والوزير

ينسب السلاجقة إلى زعيمهم الأول (سلجوق بن دقاق) وكانوا قبائل بدوية متنقلة، وهم إحدى القبائل التركية التي كانت تعرف باسم (القنق) بتركستان، سكنوا بلاد ما وراء النهر، أطلق عليهم ألقاب أخرى مثل: التركمان، الأتراك، الأتراك الغز، الغز، فهم نوع من الأتراك الغز، ويتصل نسبهم بالجد الأكبر لسلاطين الأتراك العثمانيون الذين أسسوا إمبراطوريتهم في آسيا الصغرى، ثم سورية، ومصر، والبحر الأبيض المتوسط، وأوروبا وشمال أفريقيا عن طريق سلاجقة الروم[1] وهناك جملة من الأسباب دعت إلى رحيل (سلجوق بن دقاق) ومؤيديه من الترك، وبالتحديد من تركستان إلى بلاد ما وراء النهر واستقرارهم بين المسلمين، منها أن جدهم دقاق كان رجلاً ذو همة عالية ومكانة رفيعة عند الملوك الأتراك، نال خلالها قيادة جيش الترك فأراد ملك الترك غزو بلاد الإسلام فعارضه فعاقبه الملك بالسجن، وأقام على قيادة الجيش ابنه سلجوق، فأحس بمؤامرة تدبر له فجمع عشريته وأنصاره وهاجر إلى بلاد ما وراء النهر، ويرى بعض المؤرخين أن الهجرة كانت لأسباب اقتصادية بحتة نجمت عن قلة المياه وضيق المراعي، أما ابن

---

(١) ابن الأثير، الكامل في التاريخ، مراجعة وتصحيح: د. محمد يوسف الدقاق. دار الكتب العلمية. بيروت، الطبعة الأولى، ١٤٠٧هـ. جـ٩، صـ ٤٧٣ –٤٧٤
- حسن إبراهيم حسن، تاريخ الإسلام السياسي والديني والثقافي والاجتماعي، مكتبة النهضة المصرية: القاهرة، الطبعة الأولى ١٩٦٧م، صـ١.

الأثير فيعلل هجرتهم بميلهم إلى الإسلام ونكاية بملك الترك، وحبا في سماحة الإسلام والمسلمين، وإمكانية العيش معهم بسلام وأمان[1].

وبدأت صلتهم بالدولة العباسية عام (٤٣٢هـ) عندما بعثوا برسالة إلى الخليفة العباسي (القائم بأمر الله) فأجابهم وأعطى الشرعية لدولتهم، وطلب من زعيمهم (طغرلبك) زيارة بغداد فوعده بذلك في الوقت المناسب نظرا لانشغاله ببسط نفوذه على أقاليم إيران المختلفة فاستولى على خوارزم قزوين، وكرمان، والديلم، وانتزع همذان من البويهيين سنة (٤٣٤ هـ) وما أن حل عام (٤٤٢هـ) حتى سيطر (طغرلبك) على جنوب إيران فاستولى على أصبهان وجعلها عاصمة الدولة، وبذلك شمل نفوذ السلاجقة كل إيران، وإقليم ما وراء النهر، وغدت دولة السلاجقة هى القوى الأولى في المشرق الإسلامى[2].

وللسلاجقة فضل عظيم في حماية الدين والذود عن العقيدة الإسلامية، وقد حققوا ما عجز عنه غيرهم من المسلمين، باحتلال الأناضول، ومن ثم التمهيد للقضاء على بيزنطة، وارتفع شأن أهل السنة والجماعة في عهدهم،

(١) د.أرشيد يوسف، سلاجقة الشام والجزيرة في الفترة ما بين (٤٣٥ – ٥٧٠ هـ) بدون ناشر أو طبعه، ١٤٠٩هـ. صـ١٥.
(٢) ابن الأثير، الكامل في التاريخ، جـ٩، صـ٣٧٣، مرجع سابق.
- الراوندى، راحة الصدور وآية السرور، ترجمة عبد المنعم حسنين وآخرون، بدون ناشر أو رقم طبعه القاهرة ١٣٧٩هـ، صـ١٠٤.
- د. عبد النعيم حسنين، دولة السلاجقة. مكتبة الانجلو المصرية: القاهرة، بدون طبعه، ١٩٧٥م، صـ٢٩
- ابن الأثير، الكامل، جـ٨، صـ٢٩٤، مرجع سابق.

وعـادت للخليفة العباسـي مكانـته الطبيعية نسبياً بعد تدهورها إبان الحكم البويهي.[(١)]

وجدير ذكره أن عصر السلاجقة من العصور الذهبية في المشرق الإسلامي، فقـد جـرى توحيد أغلب المناطق والدويلات تحت راية واحدة بعد أن كانت مفـرقة، وأعـيدت السيادة للمذهب السني وقَلص دور الشيعة[(٢)] ولهم أهمية خاصـة فـي الـتاريخ لقيام الحروب الصليبية في عهدهم، ودورهم إبان تلك الحـروب، وظهـور الـتتار الذين قضوا على الدولة الخوارزمية، ثم الدولة العباسية[(٣)].

أمـا عن (نظام الملك) فهو الوزير الكبير، العالم العادل، قوام الدين، أبو على الحسـن أبـن على بن اسحاق الطوسي، عاقل، سائس، خبير، سعيد، متدين، محتشم[(٤)]، ذكره ابن السمعاني في الأنساب فقال: (كعبة المجد، ومنبع الجود، وكان مجلسه عامراً بالقراء والفقهاء)[(٥)].

---

(١) د. مريـزين عسـيرى، الحياة العلمية في العراق في العصر السلجوقي، مكتبة الطالب الجامعي: مكة المكرمة، الطبعة الأولى ١٤٠٧هـ، صـ٨٩.

(٢) تـاج الديـن السبكي، طبقات الشافعية الكبرى، تحقيق: عبد الفتاح الحلو، ومحمود الطناحي، مطبعة عيسى البابلي الحلبي. القاهرة، الطبعة الأولى ١٣٨٥هـ، ن جـ٤، صـ٣٠٩.

ابـن العمـاد الحنبلي، شذرات الذهب في أخبار من ذهب، دار الآفاق الجديدة: بيروت، بدون رقم طبعة أو تاريخ جـ٣، صـ٣٧٣.

(٣) د. مريـزين عسـيرى، الحياة العلمية في العراق في العصر السلجوقي، مكتبة الطالب الجامعي: مكة المكرمة، الطبعة الأولى، ١٤٠٧هـ، صـ٨٦.

(٤) المرجع السابق.

(٥) ابن العماد الحنبلي، شذرات الذهب، جـ٣، صـ٣٧٣، مرجع سابق.

لــه من الشهرة ما هو جدير بها قال عنه السبكي: (وزير غالى الملوك فــي سمعتها، وغالب الضراغم، وكانت له النصرة مع شدة منعتها، وضاهى الخلفـاء فــي عطائهــا، وباهى الفراقد فكان فوق سمائها، ملك طائفة الفقهاء بإحسانه، وسلك في سبيل البر معيم سبيلا)[1].

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

وسماع الحديث واللغة والنحو[2].

خــرج نظــام الملــك مــن عند أبيه فقصد غزنه، وخدم في الدواوين بخراســان وغزنه، ثم اتصل بخدمة على بن شاذان المعتمد عليه بمدينة بلغ - وزيــر السلطان ألب ارسلان- فلما دنى أجل ابن شاذان، أوصى ألب ارسلان بــه وذكــر له محاسنه وكفاءته وأمانته وزكاه، فعينه ألب ارسلان محل ابن شــاذان فـــي الوزارة، ثم من بعده وزر لملكشاه، وقد خدم لديهما ما مجموعه تســعاً وعشــرون سنه، لم ينكب في شئ منها[4]، وقد أخذ في بناء المساجد،

---

(١) السـبكي، طبقات الشفاعية، جـ٤، صـ٣٠٩ -٣١٢، مرجع سابق.

(٢) ابن العماد الحنبلي، شذرات الذهب، جـ٣،صـ ٣٧٤: مرجع سابق.

(٣) السبكي، طبقات الشافعية جـ٤، صـ٣١٢، مرجع سابق.

(٤) ابن كثير، البداية والنهاية، مكتبة المعارف، بيروت، الطبعة الثانية، ١٩٧٧م، جـ١٢، صـ١٤٠.

(٥) ابن العماد الحنبلي، شذرات الذهب،جـ٣، صـ ٣٧٣، مرجع سابق.

- ابن الأثير، الكامل، جـ١٠،صـ٢٠٧، مرجع سابق.

- ابن كثير، البداية والنهاية، جـ١٢،صـ١١٢، مرجع سابق.

والـربـاطات، والمـدارس التى عرفت باسمه (النظامية) فبنى مدرسة ببغداد، ومدرسـة بـبلخ، ومدرسـة، بهراة، ومدرسة بأصبهان، ومدرسة بالبصرة، ومدرسـة بمرو، ومدرسة بطبرستان، ومدرسة بالموصل[1] أما عن وفاته فقد رافق نظام الملك (ملكشاه) من أصبهان قاصدا بغداد في مستهل رمضان سنة (٤٨٥هـــ) فلمـا كان يوم العاشر من رمضان وأفطر، جاءه صبي في هيئة مسـتغيث ومعه قصة، فلما انتهى إليه ضربه بسكين في فؤاده وهرب، ثم إنه عـثر فـي طنـب الخيمة فلحق به مماليك نظام الملك فقتلوه، ومكث ساعة، وجاءه السلطان يعوده فمات وهو عنده، وقد اتهم السلطان في أمره، فلم تطل مدته بعده سوى خمسة وثلاثون يوماً، وحُمل إلى أصبهان، ودفن هناك بمحلة لـه، ولـه من العمر سبع وسبعون سنة[2] صفوة القول أن نظام الملك أشهر وزراء السـلاجقة، أستمر فيها ثلاثون عاماً متتالية، للسلطانين (ألب ارسلان) و(ملكشـاه)[3] وعمـل علـى القضـاء على الفرق التي تحمل اسم الإسلام، وخاصـة الباطنـية والشـيعة، وأحيا المذهب السني، وهو صاحب المدارس النظامـية، ولـه كتاب (سياست نامه)، وأمالي بالعربية في الحديث، وتعكس تصـرفاته (تطبيقاته) الاقتصادية الاهتمام بالضوابط الشرعية في مجالها فهي

---

(١) السـبكي، طبقات الشافعية، جـ٤،صـ٣١٣، مرجع سابق.
- ابن كثير، البداية والنهاية، جـ١٢،صـ١٤٠، مرجع سابق.
(٢) السـبكي، طبقات الشافعية، جـ٤، صـ٣٢٦-٣٢٧، مرجع سابق.
- ابن كثير، البداية والنهاية جـ١٢،صـ١٤٠،مرجع سابق
(٣) انظـر ترجمـتها في: شمس الدين الذهبي، سير أعلام النبلاء، مؤسسة الرسالة: بيروت، الطـبعة السـابعة، ١٤١٠هـ، جـ١٨، صـ٤١٤ برقم ٢١٠، جـ١٩،صـ٥٤ وما بعدها برقم ٣٢.

منسجمة إلى أبعد حد معه تنظيراً، وقد يوجد مذهب ينحرف به من طبقة فيصبح الخلل في النظام لا في المذهب.

على أن تلك التطبيقات تم بناء تحليل اقتصادي وفقاً لها، لأنها تابعة في الأساس من الشريعة، فالإقطاع إجراء شرعي أخذ به الرسول ﷺ والخلفاء الراشدون، وغيرهم من حكام المسلمين، فضلاً عن كونه أسلوب تنموي تتشابك آثاره على مختلف القطاعات الاقتصادية والزراعة بخاصة، مع ابتكار (استحداث) أمور تتعلق به، كما أن الاهتمام بالتنمية البشرية، من خلال تكريم العلماء ومجالستهم، وبناء المدارس في نسق هندسي ملائم أمر شرعي لا يحتاج إلى مزيد دليل، لأن الإسلام دين العلم والعلماء، وشهرة الأدلة الشرعية تغني عن سرد بعضها، علاوة على أن السياسات الاقتصادية التي أخذ بها -نظام الملك- مالية كانت أو غيرها تتفق إلى حد كبير مع التعاليم الشرعية في هذا المجال، وهدفها الترشيد وتحقيق التوازن.

# المبحث الأول

## الإقطاع

يمارس الإقطاع كإجراء شرعي دور تنموي لا يستهان به في الحياة الاقتصادية لأية أمة من الأمم، ويستمد أصوله الشرعية من السنة المطهرة، وعمل الخلفاء الراشدون، وإجماع الصحابة رضوان الله عليهم، وكثير من التطبيقات التي حدثت إبان فترة التاريخ الإسلامي المختلفة، ويساهم بفاعلية في الاستغلال الكفء والأمثل للموارد الاقتصادية، التي بثها الله في هذا الكون بما يكفي حاجة الإنسان في كل زمان ومكان، شريطة أن يتم ذلك وفق التعاليم الشرعية، والسنن الكونية وبذل الجهد اللازم، كمدخل رئيسي لكمال الاستفادة ويعد أداة هامة من أدوات توزيع الموارد الطبيعية التي تجمع بين تحقيق العدالة التوزيعية وحتمية تشغيلها،وعدم تعطيلها ومسوغ تستطيع الدولة من خلاله التأثير في الحياة الاقتصادية ضمن القواعد الشرعية.

ويتنوع الإقطاع إلى إقطاع تمليك أي تخصيص قطعة من الأرض أو نحوها، لمن تتوفر فيه القدرة على استثمارها، وتكون ملكيتها لها تامة، ويقع هذا النوع على الموات والعامر والمعادن[1] وإقطاع إرفاق وهو أن يقوم الإمام بإعطاء أحد الأفراد مكانا في المرافق العامة لينتفع به مدة زمنية معينة بدون تملك بشرط ألا يضر بأحد وهو جائز كالصحاري ونحوها، وإقطاع استغلال وهو إما أن ينصب على الأرض، ولا غبار عليه شرعا وهو فعل عمر ﷺ في السواد، أو على خراجيا وهو جائز بشروط منها، أن يكون لمن

(١) الماوردي، الأحكام السلطانية،دار الكتب العلمية: بيروت، بدون رقم طبعة أو تاريخ، صـ ٢٣٩ وما بعدها.

له أجر في بيت المال مقابل عمل دائم كالجنود، وكتاب الدواوين (الموظفين) والقضاة وأن يكون لأجل معلوم، وأن يكون وراثيا، وأن يكون زمن المقطع معلوم عند باذل الإقطاع، وان يكون قدر الخراج معلوما عند المقطع وباذل الإقطاع، وأن يكون الخراج المبذول للمقطع محدداً بما يستحقه، وألا يعطى المقطع أي سلطة على الفلاح تمنحه الاستغلال وفرض الرسوم ويشترط للإقطاع عامة شروط عدة تضفي عليه طابع الشرعية كأن يكون مأذوناً فيه من الإمام ليحصل به التملك، والتأثير في الحياة الاقتصادية، وتوجيه النشاط الاقتصادي، وحث الأفراد على الاستخدام الأمثل للموارد الاقتصادية. وفى هذا السياق يقول أبو سيف: (ولا أرى أن يترك الإمام أرضاً لا ملك لأحد فيها ولا عمارة حتى يقطعها فإن ذلك أعمر للبلاد وأكثر للخراج)[1] ويقول ابن حزم: (ويأخذ السلطان الناس بالعمارة وكثرة الغراس، ويقطعهم الإقطاعات في الأرض الموات، ويجعل لكل أحد ملك ما عمر ويعينه على ذلك لترخص الأسعار، ويعيش الناس والحيوان، ويعظم الأجر)[2] وبتطبيق أسلوب الإقطاع تكون الدولة قد أدت بعض ما عليها تجاه التنمية الاقتصادية، لأن الدولة (أي القطاع العام) في الإسلام يتضمن مباشرة مع القطاع الخاص في سبيل تحقيق أهداف التنمية الاقتصادية والاجتماعية الشاملة، وفى هذا الصدد يقول الماوردى: (إن على الدولة عمارة البلدان باعتماد مصالحها وتهذيب

(١) أبو يوسف، الخراج، دار المعرفة: بيروت، الطبعة السادسة،١٣٩٩هـ، صـ٦٦.
(٢) ابن حزم، المحلى، دار الكتب العلمية: بيروت بدون رقم طبعة أو تاريخ جـ٧، صـ٧٣.

مســالكها)(١) فهو جهد إيجابي تقوم به الدولة لتحقيق أدوارها المناطة بها في خدمة أهداف التنمية.

كما أن قدرة الشخص على الاستغلال الأمثل لجميع ما أقطع شرط فيه، وهــنا يتضح الهدف التنموي بشكل أكبر، إذ ليس الهدف من الإقطاع التملك فقــط بــل الإحــياء والعمل والإنتاج والتنمية يقول ابن قدامه: (ولا ينبغي أن يقطع الإمام أحداً من الموات إلا ما يمكن إحياؤه)(٢) وفي عدم موافقة عمر بن الخطاب ﷺ على إقطاع أبي بكر ﷺ لطلحة بن عبيد الله، واسترداده ما عجز بــلال بــن الحــارث عن عمارته من الأرض التي اقطعه إياها الرسول ﷺ وتحديــده مدة الإقطاع بثلاث سنوات للإعمار، دليل على أهمية هذا الشرط(٣) كإجــراء تنموي، وتوخيا لهدف عدالي ينصب على تحقيق العدالة في توزيع الدخل والثروة بين الأفراد والأجيال المتلاحقة.

ومــن أهــم شــروط الإقطاع عدم تعارضه مع المصلحة العامة يقول الطحــاوي: (لا ينبغي للإمام أن يقطع مالا غنى بالمسلمين عنه كالبحار التي يشــربون منها، والملح الذي يمتارون منه)(٤) والاقتصاد الإسلامي يبحث عن تحقــيق المصــلحة والإمــام مســئول عن ذلك، لأن تصرفه يجب أن يكون محكومــا بالمصــلحة العامــة، وتحقــيق الــتوازن، والتوفيق والملائمة بين

---

(١) الماوردي، أدب الدنيا والدين، دار اقرأ، بيروت، الطبعة الثالثة، ١٤٠٣هـ، ص١٥١

(٢) ابــن قدامه. المغني والشرح الكبير، دار الكتاب العربي. بيروت. بدون رقم أو تاريخ جـ٦ ص١٦٦.

(٣) أبو عبيد. الأموال. دار الفكر. بيروت. بدون رقم طبعة. ١٣٩٩هـ. ص٩٣

(٤) محمد الطحــاوي. مختصــر الطحاوي. تحقيق أبو الوفا الأفغاني. دار الكتاب العربي القاهرة. بدون رقم. طبعة، ١٣٧٠هـ. صـ١٣٥

المصـــلحتين العامة والخاصة، كأساس من الأسس الحاكمة للنظام الاقتصادى الإسلامى.

فضـــلا عمـــا سبق يشترط ألا يكون الإقطاع في شئ تعين مالكه يقول صــلى الله علــيه وسلم: (من أخذ من الأرض شيئا بغير حقه خسف به يوم القــيامة إلـــى سبع أرضين)[1] وفى هذا دلاله اقتصادية واضحة على احترام الإسلام للملكية الخاصة، لأنها أصل ثابت وحق مصان لا يمس ولا ينتزع إلا لمصــلحة راجحة مع التعويض العادل عنها، وإشباع لغريزة حب التملك لأن الإنسان فطر عليها، وهو ما يعنى تعلق الإقطاع بملكية الدولة، وفى هذا يقول المـــاوردى: (وإقطـــاع الســـلطان مخـــتص بما جاز فيه تصرفه ونفذت فيه أوامره)[2].

وفـــيما يتعلق بالسلاجقة عموما، كان النظام الإقطاعى هو الأساس الذي تقـــوم علـــيه الملكية؛ لأن السلاجقة يرون أن المملكة ضيعة السلطان يمتلكها نـــيابة عـــن قومـــه، يقطع أراضيها لأقاربه وأنصاره وجنوده وعبيده وعدم المساس بالملكية الخاصة، لتعلقه بخراج الأرض دون رقابتها، مع اقتران ذلك بالاستغلال والإساءة إلى الفلاح، والاستيلاء على ما بيديه، إذ يعدون الإقطاع ملكـــا وارثيا، وكان الوزير بدوره يهمه أن تزداد إيرادات الإقطاع ليزداد تبعا لذلـــك مخصصه، وبالرغم من نجاح نظام الإقطاع عند السلاجقة في البداية، إلا أنـــه أصـــبح بمرور الوقت مؤذنا بالتنافس والأطماع والتنازع والإفلاس،

---

(١) البخاري، صحيح البخاري، جـ٢،ص ٨٦٦

(٢) الماوردى، الأحكام السلطانية،صـــ ٢٣٩، مرجع سابق.

ومن ثم فساد العمران (التنمية) والجباية[1] أما نظام الملك فقد كان أول من طبق الإقطاع الحربي، كسياسة اقتصادية يستطيع من خلالها توفير المال اللازم للأجناد دون الضغط على موارد الدولة وخزينتها، فقد رأى: (أن الأموال لا تحصل من البلاد لاختلالها، ولا يصح منها ارتفاع لاعتلالها، ففرضها على الأجناد إقطاعا، وجعلها لهم حاصلا وارتفاعا فتوفرت دواعيهم على عمارتها، وعادت في أقصر مدة إلى أحسن حالة من حليتها).[2]

وهذا الإجراء من الوزير نظام الملك فيه ترشيد، وتوفير فرص عمل، وعمارة فالترشيد على الخزينة، وتوفير فرص العمل للأجناد وقت انعدام الحاجة إليهم وإشغالهم فيما فيه فائدة لهم وللاقتصاد القومي في مجموعه، وعمارة لأنهم سيوجهون اهتمامهم إلى تلك الإقطاعات ويعملون على تنميتها واستثمارها، وحسن استغلالها فيما يعود عليهم بالنفع، ومزيد من الدخول الفردية، وتحسين الأحوال المعيشية.

إن الجديد الذي أضفاه نظام الملك على الإقطاع كإجراء شرعي وتنموي، إدراكه أن الجنود المسجلين في ديوان الجيش لم يوزع عليهم إلا إقطاعات قليلة، والجيش السلجوقي بضخامة عدده (٤٠٠ ألف من رجل) يلزمه إقطاعات كثيرة، ولذلك وزعت كثير من الإقطاعات في خراسانه على قادة الجيش بسبب اتساع رقعة الدولة السلجوقية في عهد ملكشاه، فضلاً عن أن تركيبة الجيش كانت شديدة التنوع مختلفة العناصر، وأراد لها نظام الملك

---

(١) أحمد كمال حلمي، السلاجقة في التاريخ والحضارة، دار البحوث العلمية: الكويت، الطبعة الأولى، ١٣٩٥هـ، ص٢٠١.

(٢) الفتح بن علي البنداري الأصفهاني، تاريخ دولة آل سلجوق، دار الآفاق الجديدة: بيروت، الطبعة الثانية، ١٤٠٠هـ، ص٥٤-٥٥.

أن تستقر، وتمارس عملا تنمويا يربطها بالأرض ويحقق هدفا سياسيا يزيد من مواطنتها، وبما يسهل على الدولة السيطرة عليها، وتقليل المنازعات بينها، وهو ما يخفف الضغط على موارد الدولة وميزانيتها.(١)

ولكمال الاستفادة وتحقيق التنمية والإعمار، عمد نظام الملك إلى وضع عدد من الضوابط المنظمة للإقطاع تمنع انحرافه نذكر طرفا منها فيما يلي:

(١) الحرص على حماية الفلاحين من تسلط أهل الإقطاع وظلمهم وجورهم وتعسفهم، يقول نظام الملك في هذا الصدد: (ينبغي لأهل الإقطاع أن يعلموا أن ليس لهم على الرعية من الأمر إلا أن يجبوا منهم المال الحق الذي عهدت إليهم جبايته بالحسنى، فإذا جبوه وجب أن يأمن الناس على أنفسهم ونسائهم وأموالهم وعيالهم ويطمئنوا على أسبابهم وضياعهم فإذا أرادت الرعية أن ترد باب الملك لتطلعه على أمرها وجب عليهم أن لا يحولوا بينهم وبين ذلك، وكل من سار من المقطعين في الناس بغير ذلك وجب أن تغل يداه، وأن يسترد منه إقطاعه، وأن يؤاخذ على ذلك حتى يعتبر به الآخرون. ومهما يكن من شئ فينبغي لهم أن يعلموا أن الملك والرعية للسلطان جميعا، وأنهم (أي أهل الإقطاع) وكذلك الولاة وهم على رأس الرعية شحنة لا ينبغي أن يكون لهم على الرعية إلا ما يكون للسلطان عليهم من حسنى تنعم بهم أن شاءوا أن يأمنوا عذاب الآخرة وعقابها)(٢) وفى هذا يحدد نظام الملك ضوابط لائحة الإقطاع بما يكفل

(١) السيد الباز العريني، الإقطاع في الشرق الأوسط، بحث في حولية كلية الآداب، جامعة عين شمس، المجلد الرابع ١٩٥٧م، صـ ١٣٧-١٣٨.

(٢) نظام الملك، سياسات نامه: ترجمة: د. محمد العزاوي، دار الرائد العربي: القاهرة، بدون رقم أو تاريخ، صـ٦١.

عدم انحراف المقطعين عن أهداف الإقطاع الشرعي في العمارة والتنمية وزيادة الموارد، لأن خلاف ذلك خراب للبلاد والعباد، وفساد لسياسات تنمية الزراعة.

(٢) بث العيون والرقباء والمتابعة من قبل الدولة، فعلى السلطان أن يتفقد الرعية، وأن يتابع أهل الإقطاع وإقطاعاتهم من خلال مجموعة من المستويات الرقابية المختلفة، وهنا يطرح نظام الملك أهمية الاحتياط في إقطاع أصحاب الإقطاع، وأحوال الرعية، يقول: (فإذا بدت على الرعية علائم التلف والتشعث في ناحية من النواحي، وعجت الريبة في النفس بأن القائلين مغرضون وجب أن ينتدب على الفور من الخواص من لا يرقى إلى ساحته الريب فيما يبعث فيه من أعمال، وأن يرسل إلى تلك الناحية متذرعا بذريعة ما، فيجوس فيها شهراً يفحص عن حال المدينة، ويرى العمران والخراب، ويستمع إلى قول كل قائل في حق صاحب الإقطاع والعامل، ويعود بالخبر اليقين، ذلك لأن الوكلاء يلقون أعذارهم، ويلتمسون الذرائع بقولهم: (إنهم لنا خصماء فلا تلقوا لقولهم بالاً، لأنكم إن فعلتم جرأوا علينا وفعلوا ما يشتهون) أما المعتمدون والقائلون فيعجزون عن بذل النصح للسلطان، أو لأصحاب الإقطاع المغرضين ما لم يتبينوا صورة الحال، فيخرب العالم لهذا السبب وتبتئس الرعية وتأذى، وتجبى الأموال بغير حق)[١] وما ذلك إلا من مستويات الرقابة على الخطط الاقتصادية خاصة، والنشاطات الاقتصادية عامة، وتعرف بمتابعة ولي الأمر في العصر الحاضر، ويظهر أن نظام الملك أراد من

---

(١) نظام الملك، سياسات نامه، ترجمة: د. محمد العزاوي، ص١٧١ مرجع سابق

تحقيق هذا المستوى الرقابي زيادة فاعلية نظام الإقطاع، وقيامه بالدور المأمول منه في تحقيق الآثار الاقتصادية والتنموية والعدالية، وتوفير الموارد المالية التي تستطيع الدولة من خلالها القيام بالأعباء المناطة بها.

(٣) تفريق الإقطاع في بلاد مختلفة، حتى لا يقوى المقطع، ويشكل خطورة على الدولة وسلطتها، والأحوال الأمنية فيها، يقول الأصفهاني: (وربما قرر نظام الملك لواحد من الجند ألف دينار في السنة، فوجد نصفه على بلد الروم، ونصفه على وجه في أقصى خراسان وصاحب القرار راضي)[1] وهذا الإجراء عمل على انتعاش الزراعة، وزيادة الرخاء.

فضلاً عما سبق يعد نظام الملك أول من مارس الإقطاع العسكري (الحربي)، مع عدم المساس بحقوق الملكية الخاصة، لتحقيق جملة من الأهداف تتكامل فيما بينها في شكل خطة اقتصادية نتبينها فيما يلي:

( أ ) حرص نظام الملك الشديد على الاستفادة من توجيه الإقطاعات في سبيل تحقيق مصلحة عامة الأمة، فقد دقق في أن يتوافق الاقطاع مع طاقة المقطع على تنمية واستثمار ما أقطع، متأسيا بسنة عمر بن الخطاب ﷺ فوضع لكل من أقطعه صحيفة خاصة به في الديوان، وأوصى بعدم محاسبتهم مجتمعين، وأن يجرى تركيز النشاط لكل منهم فيما يقطع من الأرضين، ولهذا فإن المقطعين كانوا يبذلون جهوداً كثيرة من أجل تحسين إقطاعاتهم وتنظيمها، وتحقيق أكبر نفع منها، وفى نفس

(١) الأصفهاني، تاريخ دولة آل سلجوق، مرجع سابق.

الوقت؛ فإنهم كانوا يحرصون على تنفيذ كافة التزاماتهم أمام الدولة ضمانا لاستمرار استثماراتهم لتلك الإقطاعات.[1]

(ب) إعداد الجيش المنظم، ونظام الملك أول من أقطع الأجناد، إذ لم يكن عادة الخلفاء والحكام والسلاطين من أيام عمر بن الخطاب ﷺ فالأموال تجبى على الديون، ثم تفرق العطايا إلى الأمراء والأجناد على حسب ما قرر لهم، غير أن أتساع دولة السلاجقة وضع نظام الملك أمام هذا الإجراء.

(ج) توفير القدرة اللازم من الأموال للنهوض بأعباء التنمية الاقتصادية والاجتماعية الشاملة. على أن الأموال قد سارت في تحقيق جملة من الأهداف السابقة على ما يرام، ثم ما لبث أن حدث الانحراف لخروج المقطعين على التنظيمات الدقيقة، التي وضعها نظام الملك تجاوز معه المقطعين خراج الأرض إلى امتلاك رقبتها وضمها إلى أملاكهم وتوارثها، وهذا انحراف خطير بالإقطاع العسكري الذي وضعه نظام الملك عن أهدافه أدى إلى جملة من المشكلات الاقتصادية فخربت البلاد، وانتفت أسباب النماء والازدهار وحاكى أو شابه إلى حد كبير نظام الإقطاع في أوربا في العصر الوسيط، حتى أصبح لكل منهم مناطق شاسعة يعجز عن استغلالها وتنميتها وتحقيق الاستفادة الكاملة منها. ومن ذلك اقطع السلطان ملكشاه (محمد العقيلى) إقطاعاً كبيرا

---

(١) هيفاء عبد الله البسام، الوزير السلجوقى نظام الملك، رسالة ماجستير غير منشورة مقدمة إلى قسم الدراسات العليا التاريخية والحضارية، جامعة أم القرى، كلية الشريعة، مكة المكرمة، ١٣٩٩هـ، صـ ١٣٧.

شـــمل الموصل وحران والرحبة وأعمالها وسروج والرقة والخابور[1] كمـــا أنـــه منح (سنقر) إقطاعا كبيرا شمل حلب وحماه ومنبج واللاذقية والمعـــرة وأعمالها.[1] ومن نتائج ما سبق سيطرة المقطعين عن طريق وكلائهـــم على الأرض، مما حد من حرية الفلاحين وأجبرهم على دفع رســـوم إضافية وقادهم إلى استخدام (نظام الإلجاء)، أي إلجاء أراضيهم للعســـكريين لحمايتها، فتوسعت الملكيات الكبيرة، ومع أن الوزير نظام الملـــك قـــد حـــاول أن يحمـــي الفلاحين، وزراع الأرض من التجاوز والظلـــم، لكـــن الانحرافات كانت أكبر من تدابيره، فقد تطور الإقطاع العســـكري أواخر الفترة السلجوقية، فلم يعد قاصرا على الضرائب، بل صـــار وراثـــياً يمـــارس فـــيه المقطع صلاحيات واسعة مقابل الخدمة العســـكرية، وإعداد الجند[3] وقد برز انعكاساً لتلك الأوضاع نوع آخر مـــن الإقطاع لدى السلاجقة، هو إقطاع التمليك، ينقل إلى المقطع جميع حقوق التملك والتوارث، ولا يتحمل المقطع سوى العشر، ويجرى عادة علـــى الأرض المـــوات لإحيائها، وأحياناً على الأرض العشرية، وهى الأرض العامرة التي مات صاحبها ولا وارث له.[4]

إن الإقطـــاع وهـــو يقـــع علـــى الأرض، وينحصر تقليب الأرض في عمليات الاستثمار عادة في الزراعة، والإقطاع الزراعي هو الإقطاع الأولي

(١) ابن الأثير، الكامل جـ١٠، صـ٥٨، مرجع سابق.

(٢) المقدسي، الروضتين في أخبار الدولتين. دار الجيل: بيروت. بدون رقم طبعة أو تاريخ. جـ١، صـ٢٥.

(٣) د. مريزن عسيري. الحياة العلمية في العراق في العصر السلجوقي. ص١٠٤، مرجع سابق.

(٤) الماوردي، الأحكام السلطانية، صـ٢٣٤، مرجع سابق.

في الاقتصاد المعاصر، يضاف إليه الاستخراج والصيد والغابات، يعطي دلالة أكيدة على أهمية الإقطاع كإجراء تنموي يعمل على تنمية القطاع الزراعي، وخلق قيمة مضافة من جراء عمليات الاستثمار فيه، والواقع المعاصر يدلل على أن كثير من الدول الإسلامية ذات المساحات الشاسعة القابلة للزراعة لو أقطعت أفرادها وفق شروط ومعايير وضوابط معينة، لاستطاعت حل الكثير من المشكلات وعلى رأسها توفير القدر الملائم من الأغذية، وحل مشكلة البطالة، والاستغناء بشكل ما عن القروض والمساعدات، والقطع الأجنبي اللازم لإمضاء عمليات الاستيراد، فضلاً عن المساهمة بفاعلية في حل مشاكل الإسكان المنتشرة في الكثير من الدول الإسلامية يدلل على هذا الاتجاه أن معدل استخدام الأراضي في الكثير من الدول الإسلامية لا يشكل سوى نسبة ضئيلة قياساً إلى مساحة الدولة. والجدول التالي يوضح ذلك:

جدول رقم (١) استخدام الأراضي في بعض الدول الإسلامية كنسبة من مساحة الأرض عام ١٩٩٦م

| الدولة | مساحة الأرض (ألف كيلو متر مربع) | استخدام الأرض | | |
|---|---|---|---|---|
| | | أرض زراعية % من مساحة الأرض | أرض محاصيل دائمة % من مساحة الأرض | أخرى % الأرض |
| السودان | ٢٣٧٦ | %٥,٤ | صفر % | %٩٤,٥ |
| تركيا | ٧٧٠ | %٣١,٨ | %٣,٢ | %٦٣,٩ |
| اليمن | ٥٢٨ | %٢,٧ | %٠,٢ | %٩٧,١ |
| اندونيسيا | ١٨٢١ | %٩,٩ | %٧,٢ | %٨٣,٣ |
| إيران | ١٦٢٢ | %١٠,٩ | %١ | %٨٨,٣ |

| الدولة | مساحة الأرض (ألف كيلو متر مربع) | استخدام الأرض | | |
|---|---|---|---|---|
| | | أرض زراعية % من مساحة الأرض | أرض محاصيل دائمة % من مساحة الأرض | أخرى % الأرض |
| العراق | ٤٣٧ | %١٢,٦ | %٠,٦ | %٨٦,٨ |
| الأردن | ٨٩ | %٣,٦ | %١ | %٩٥,٤ |
| ماليزيا | ٣٢٩ | %٥,٥ | %١٧,٦ | %٧٦,٩ |
| المغرب | ٤٤٦ | %١٩,٧ | %١,٩ | %٧٨,٢ |
| نيجيريا | ٩١١ | %٣٣,٣ | %٢,٩ | %٦٤,١ |
| سوريا | ١٨٤ | %٢٤,٤ | %٣,٩ | %٧٠,١ |
| باكستان | ٧٧١ | %٢٧,٣ | %٠,٧ | %٧٢,١ |
| مصر | ٩٩٥ | %٢,٨ | %٠,٥ | %٩٦,٧ |
| السعودية | ٢١٥٠ | %١,٧ | %٠,١ | %٩٨,٢ |

المصدر: البنك الدولي، مؤشرات التنمية في العالم لعام (١٩٩٩م)، ص ١٢١-١٢٢

يبين الجدول السابق ارتفاع نصيب الأراضي الأخرى من المساحة الكلية لمساحة الدولة، وحسب تعريف منظمة الأغذية والزراعة، يقصد بالأراضي الأخرى الأراضي غير الزراعية، وأراضي الحشائش التي لا تستخدم للماشية والمستنقعات، والأراضي البور وغيرها وهو ما يعزز وجهة النظر التي نتبناها إحصائيا، بأن توجه تلك الأراضي نحو الاستخدام الأمثل وفق مبادئ وقواعد الإقطاع الشرعي، بما يسهم في علاج المشاكل سالفة الذكر، ويرفع من مساحة الأراضي المستخدمة في زراعة الأغذية والمحاصيل الدائمة فضلا عن ضآلة القيمة المضافة، التي تشكلها الزراعة

في الناتج المحلي في كثير من الدول الإسلامية، التي توسم بأنها زراعية مع ارتفاع نسبة القوى العاملة فيها، وهذا يعقد من مهمة العملية التنموية في تلك الدول، ويحتم عليها البحث عن طرائق بديلة تستطيع معها رفع معدل القيمة المضافة في الزراعة، وقد يكون الإقطاع الشرعي أحدها، والجدول التالي يوضح ذلك:

جدول رقم (٢) القيمة المضافة عام ١٩٩٨/ ونسبة القوى العاملة في الزراعة

| الدولة | القيمة المضافة في الزراعة %من الناتج المحلي الإجمالي عام ١٩٩٨م | القوى العاملة في الزراعة % من الناتج المحلى الأجمالى ١٩٩٠م |
|---|---|---|
| المغرب | ١٦% | ٤٥% |
| الأردن | ٣% | ١٥% |
| إندونيسيا | ١٦% | ٥٥% |
| باكستان | ٢٥% | ٥٢% |
| بنجلاديش | ٢٣% | ٦٥% |
| تركيا | ١٥% | ٥٣% |
| إيران | ١٦% | ٣٩% |
| تونس | ١٤% | ٢٨% |
| الجزائر | ١٢% | ٣٦% |
| سوريا | ١٨% | ٣٣% |
| مصر | ١٧% | ٤٠% |
| لبنان | ١٢% | ٧% |
| ماليزيا | ١٢% | ٦٧% |

المصدر: البنك الدولي، تقرير التنمية في العالم لعام (١٩٩٩م)، ص٢٥٢-٢٥٣، والبنك الدولي، مؤشرات التنمية في العالم لعام (١٩٩٩م)، ص٤٩.

أمـــا الدين العام الخارجي فقد بلغ معدلات تؤذن بالخطر، ويصادر على التنمـــية ومجهوداتها في الكثير من الدول الإسلامية، والجدول التالي يوضح ذلك:

جدول رقم (٣) الدين الخارجي في بعض الدول الإسلامية

| الدولة | إجمالي الدين الخارجي ملايين الدولارات ٩٧م | % من الناتج القومي ٩٧م | % إجمالي الدين إلى الصادرات | % إجمالي خدمة الدين إلى الصادرات |
|---|---|---|---|---|
| ماليزيا | ٤٧٢٢٨ | %٤٨ | %٤٦ | %٧,٥ |
| الأردن | ٩٢٣٤ | %١١٠ | %١٣٤ | %١١,١ |
| أندونيسيا | ١٣٦١٧٤ | %٦٢ | %١٣٨ | %١٩,٦ |
| باكستان | ٢٩٦٦٤ | %٣٨ | %٢٠٢ | %٣٥,٢ |
| بنجلاديش | ١٥١٢٥ | %٢٠ | %١٣٠ | %١٠,٦ |
| تركيا | ٩١٢٠٥ | %٤٣ | %١٤٢ | %١٨,٤ |
| تونس | ١٣٢٣ | %٥٨ | %١١٩ | %١٦ |
| الجزائر | ٣٠٩٢١ | %٦٥ | %١٨١ | %٢٧,٣ |
| المغرب | ٢٤٤٥٨ | %٥٣ | %١٤٩ | %٢٦,٦ |
| إيران | ١١٨١٦ | %٠٩ | %١٩٥ | %٣٠ |
| سوريا | ٢٠٨٦٥ | %١١٤ | %٢٠٨ | %٩,٣ |
| مصر | ٣٩٨٤٩ | %٢٨ | %٩٩ | %٩ |
| اليمن | ٣٨٥٦ | %٥٦ | %٧٥ | %٢,٦ |

المصـــدر: البـــنك الدولي، تقرير عن التنمية في العالم عام (١٩٩٩م)، صـــ ٢٧٠-٢٧١، والبنك الدولي، مؤشرات التنمية في العالم لعام (١٩٩٩م)،صـــ ٢٥٨.

فضــلا عــن ضــآلة القطع الأجنبي التي تحتاج معه تلك الدول إمضاء عملــيات الــتجارة الخارجية المختلفة، وفقا لنظرية توافق القوى الشرائية في شكل عملات صعبة، وأصول دولية سائلة، أو حقوق سحب خاصة (ZDR)، والجدول التالي يوضح ذلك:

جـــدول رقم (٤) إجمالي الاحتياطات الدولية لعدد من الدول الإسلامية مقارنة ببعض الدول المتقدمة بملايين الدولارات عام ١٩٩٧م

| الدولة | إجمالي الاحتياطات الدولية | الدولة | إجمالي الاحتياطات الدولية |
|---|---|---|---|
| موريتانيا | ٢٠١ | غانا | ٨٢٩ |
| مالي | ٤١٥ | الجزائر | ٨٠٤٧ |
| ماليزيا | ٢٠٧٨٨ | السودان | ٨٢ |
| أندونيسيا | ١٦٥٨٧ | تونس | ١٩٧٨ |
| المغرب | ٣٩٩٣ | الولايات المتحدة | ٥٨٩٠٧ |
| تركيا | ١٨٦٥٨ | ألمانيا | ٧٧٥٨٧ |
| مصر | ١٨٦٦٥ | فرنسا | ٣٠٩٢٧ |
| الأردن | ٢١٢٦ | المملكة المتحدة | ٣٢٣١٧ |

المصدر: البنك الدولي مؤشرات التنمية في العالم عام (١٩٩٩م) صـــ٢٥٠، مرجع سابق.

هــذا وبالنظر إلى نظام إقطاع الأراضي في المملكة العربية السعودية، الذي يتماشى مع أسس وقواعد ونظم الإقطاع الشرعي، نجد أنه قد حل كثيراً من المشكلات الزراعية والسكنية، وأوجد مجموعة من فرص العمل فوصلت المملكــة إلى الاكتفاء الذاتي، بل والى تصدير الفائض من إنتاج القمح وغيره

من المحصولات الزراعية، وشيدت آلاف المنازل، والشقق السكنية، والعمائر التي ساهمت في خلق قيمة مضافة للدخل القومي، من خلال قطاع الزراعة، والبناء والتشييد، ووفرت المحصولات والمسكن الملائم للغالبية العظمى من الأفراد؛ لأن الشريعة الإسلامية تضع المسكن الواسع من ضمن أسباب سعادة الإنسان ورفاهيته.

ويعود ذلك إلى المساحة الكبيرة للسعودية عامة والزراعية خاصة، فقد أشارت بعض التقارير إلى أن مساحة الأراضي القابلة للزراعة في المملكة بلغت (٥٢,٦٨٣,٥٥) هكتار، تعادل(٢٣,٥٢%) من مساحة المملكة، وأشار آخر إلى أن الأراضي القابلة للزراعة في المملكة تقدر بنحو (٩٠) مليون هكتار أي ما يعادل (٢٤%) من إجمالي المساحات القابلة للزراعة في العالم العربي، وتحتل المملكة المركز الثاني من حيث مساحة الأراضي القابلة للزراعة بعد السودان.

الآن تبلغ مساحة الأرضي القابلة للزراعة فيه (١٦١) مليون هكتار[(١)] وقد كان لنظام إقطاع الأراضي الزراعية أثر في تحقيق التنمية الزراعية، والتوسع الأفقي فيها، يشهد لذلك انه تم توزيع أكثر من (١,٢٤١,٠٠٠) هكتار حتى نهاية خطة التنمية الرابعة (١٤٠٥- ١٤١٠هـ)، لفئات شملت الأفراد لاستثمارها في بناء مساكن، والمشروعات الزراعية الخاصة، وكذا الشركات الزراعية التي أسست لتحقيق أهداف منها الاستفادة من المساحات الكبيرة القابلة للزراعة في السعودية، وقد استهدفت الخطة الثانية (٩٥ -

(١) مجلس التعاون الخليجي، الأمانة العامة، التنمية الزراعية في دول المجلس. الرياض ١٩٨٨م، صـ٦٥-٦٦.

١٤٠٠هـ) توفير (٤٤٣٠٠) قطعة أرض سكنية مزودة بكافة الخدمات، وبإضافة الأراضي التي توزع على ذوي الدخل المحدود، فإن الدولة قد اقطعت جملة كبيرة من السكان أراضي لإقامة مساكن عليها، بلغت في نهاية الخطة الرابعة (١٤٠٥-١٤١٠هـ) (٨٧١٧٠٠) وحدة سكنية.[1]

(١) وزارة التخطيط، خطة التنمية الثانية، ١٣٩٦هـ-١٤٠٠هـ ص ٧٣٤.
- وزارة التخطيط: خطة التنمية الخامسة، (١٤١٠هـ - ١٤١٥هـ) ص ٢٤٣

## المبحث الثاني
## التنمية البشرية

الإنسان أساس التنمية الاقتصادية والاجتماعية الشاملة وصانعها وحجر الزاوية فيها، فكل برامج التنمية وسياستها وخططها متوجهة في الأساس إلى تحقيق أهدافه، لذا لزم الاهتمام به، ولا يتم ذلك إلا من خلال التعليم والتدريب والتثقيف، وبذل المزيد من الجهد والدعم المادي والمالي لإكمال ذلك، فتنمية العنصر البشرى بزيادة مهارته وقدرته وكفاءته، يجب أن تتصدر قائمة أهداف الخطط الاقتصادية إجمالاً، لما لذلك من آثار إيجابية تعود منافعها المختلفة على المجتمع برمته.

وتتم تنمية الموارد البشرية بالتعليم وزيادة المعارف، ورصيد المهارات والقدرات حتى نصل إلى التركيم في رأس المال البشري، ومن ثم استثماره بطريقة اقتصادية فاعلة لتحقيق التنمية الاقتصادية دونما تركيز على الناحية الكمية وحسب، بل أهمية العمل على تحسين نوعية تلك العناصر البشرية، والارتقاء بمستواها الاقتصادى والاجتماعي، حتى يتسنى الاستخدام الفعال والأمثل لها[1] وفي الإطار التنموي ينظر إلى تنمية الموارد البشرية في صورة القوى العاملة، كعملية مركبة تستهدف الرباط الكامل بين خطط وسياسات التنمية الاقتصادية، وخطط وسياسات عنصر العمل، لتحقيق أعلى

(١) وزارة التخطيط: خطة التنمية الثالية (١٣٩٥-١٤٠٠هـ)، صـ٧٣٤.
- وزارة التخطيط، خطة التنمية الخامسة (١٤١٠-١٤١٥ هـ) صـ٢٤٣.

معدلات الكفاية في الإنتاج، من خلال إعداد وتنفيذ الخطط والبرامج التعليمية والتدريبات اللازمة[١].

وتشكل القوى العاملة نسبة لا يستهان بها من السكان بلغت (٧١,٤%) في لبنان، (٦٦,١) في تركيا، (٦٥,٢) في الأردن، (٦٣,٨) في أندونيسيا، وتونس، (٦١%) في المغرب، (٥٨,٥%) في ماليزيا، (٥٨,١) في إيران، (٥٦,٥%) في بنجلاديش، (٥٦%) في الكاميرون، (٥٥,٥%) في السنغال، (٥٤%) في كل من غانا وباكستان، (٥٢,٢%) في سوريا، (٥٢,١%) في الكويت، (٤٨,٤%) في اليمن، (٤٧%) في مالي وهكذا في عام ١٩٩٨م[٢].

وفي النظر إلى هذا الاتجاه ما يضيف أهمية إلى عنصر العمل على اعتباره أهم عناصر الإنتاج وأخصها بالاهتمام، فالإسلام زكى العمل وحث عليه وندب إلى سبله وطرائقه ووسائله، وجعله نشاط محترم بل لقد جعل العمل أساس الحياة، بل هو الحياة ذاتها، لظمه ووضع له القواعد والضوابط وسد كافة الطرق والبواعث المؤدية إلى البطالة، أو الهدر في مثل هذا العنصر الإنتاجي الهام كما هو الحال في غيره، وذكر صراحة آيات تعلقت بكيفية حصوله على عائد – أي أجر – والآيات والأحاديث في هذا الباب وفي الدلالة على ما تقدم موفورة مشهورة.

والتعليم محور ارتكازي في العناية بالقوى البشرية والاهتمام بها، يحقق السعي الدائب إلى زيادة رصيد وميزان المهارة، مع إعطاء مزيد أهمية لرفع المستوى العلمي والمعرفي بصورة مستمرة لكافة الأعمال وعلى مستوى

(١) د. جمال محمد عبده، دور المنهج الإسلامي في تنمية الموارد البشرية، دار الفرقان: عمان، مؤسسة الرسالة: بيروت الطبعة الأولى، ١٤٠٤هـ، صـ٥٨.

(٢) البنك الدولي، تقرير عن التنمية في العالم لعام ٢٠٠٠م، صـ٢٣٥–٢٣٦.

الأعمـــار، وفـــي مختلف النشاطات الاقتصادية زراعية كانت أم صناعية أم خدمـــية، لأن انخفـــاض مســـتويات التعليم والتدريب والثقافة في أي مجتمع، يعمـــل على انخفاض مستويات المعارف والطرائق والأساليب الفنية للإنتاج، ويؤدي إلى انخفاض إنتاجية العمل ودقة كفاءته، كما أن نقص التعليم والثقافة عائق في سبيل النمو والتنمية الاقتصادية.

وتهـدف التنمـية فـــي الاقتصاد الإسلامي إلى تنمية الموارد البشرية، وتكويـــن الشخصـــية السوية، وتنمية الخلق والمبادئ والشمائل التي يحتويها الجانـــب الخلقـــي فـــي الشريعة، فضلاً عن التعليم والتدريب على المهارات المطلوبة لكافة الأنشطة الاقتصادية، لتحقيق الكفاءة الإنتاجية للعمل[1].

إن تحقـــيق مـــا تقـــدم من ضمن أهم الأهداف الكلية على قائمة أهداف الخطط الاقتصادية في الكثير من دول العالم الإسلامي اليوم، يعني الاستثمار الصـــحيح والملائـــم في الإنسان، وهل التنمية في إطارها النهائي سوى أداة ووسيلة وأسلوب لتحقيق ذلك؛ لأنها تنطلق من الإنسان وتتوجه إليه، بما يعني دمـــج الوســـائل في الغايات هنا. وللوصول إلى الاستثمار الأمثل في الإنسان عـــن طـــريق التدريب والتعليم شاملاً العلم الشرعي والعلوم الدنيوية النافعة للفـــرد في معاشه ومعاده، ناهيك عن التدريب واكتساب المعارف والخبرات، والاهـــتمام بالصـــحة والـــتداوي والوقايـــة، من خلال وجوب طهارة البدن، والـــثوب، والمكـــان، وإماطـــة الأذى عن الطريق،والتربية النفسية والصحية والبدنـــية، والغـــذاء السليم، والتداوي في حالة المرض، وأهمية توفر المسكن

---

(١) محمـــد عفر، التنمية والتخطيط وتقويم المشروعات في الاقتصاد الإسلامي، دار الوفاء: المنصورة، الطبعة الأولى، ١٤٢٩هـ، صـ١٣٠.

الصالح المناسب لأن ذلك في حكم الضروري، إذ يرى الشاطبي أن: (المسكن بالقدر الضروري لحفظ اللوازم الخمس من الضروريات اللازمة لقيام مصالح الدين والدنيا، والزواج الشرعي)[1]، لأن الأمور السابقة مجتمعة تعمل على الاستثمار في الإنسان، وتحسين نوعية القوة العاملة وكفاءتها، واستخدام طرائق وفنون الإنتاج المتقدمة، ومن ثم زيادة إنتاجية الموارد الاقتصادية، وتحسين نوعياتها.

ويرتبط بما سبق حرص الإسلام على تحقيق العمالة الكاملة، وترشيد قوة العمل، وتوجيهها نحو المجالات الإنتاجية المفيدة والنافعة للفرد والمجتمع، دون تحديد بمجالات أو مهن أو احتقار العمل والتقليل من شأنه طالما كان في الإطار المشروع، وعلى الدولة توجيه الأفراد ورعايتهم وتوعيتهم ومساعداتهم بما يتاح لها من قدرات وموارد، لضمان حسن الاستفادة وتوفير مراكز البحث العلمي والمكتبات والمعامل، ومراكز التدريب واكتساب المهارات لتوظيف الكفاءات، وإفساح المجال أمام قوة العمل المتاحة للإبداع والابتكار والبحث، تحقيقا لطموحاتهم وكسباً للخبرة وخدمة أنفسهم ومجتمعاتهم.

صفوة القول أن أساس الجهد التنموي، ومحور عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية، الإنسان الذي كرمه الله وأعزه، لذا فإن التنمية تعني توفير متطلبات كرامة الإنسان وعزته، شاملة بذلك بيئته المادية والثقافية والاجتماعية، وبما يحقق الشمول والتوازن والاستمرار، والتغيرات الكمية والنوعية والديناميكية، مع الاستخدام الأمثل للموارد والبيئة الطبيعية،

---

(١) الشاطبي، الموافقات في أصول الأحكام، دار الكتب العلمية: القاهرة، الطبعة الثانية، ١٣٩٩هـ، جـ٢، صـ ٨-٢٥.

والالتزام بأولويات الإنتاج المتعارف عليها، وبما يحقق طاعة الله وعمارة الأرض، ورفاهية المجتمع، وعدالة التوزيع، كأهداف مركزية لعلم الاقتصاد الإسلامي.

وبنتقل المحاولات والجهود المتعلقة بتنمية القوى البشرية إلى العصر، ومن ثم العلم الذي بين أيدينا، نجد أن العصر السلجوقي بحق عصر انتشار العلم، من خلال المدارس، وخاصة في العراق، يشهد لذلك المدارس التي دخلها آلاف الطلاب، من مختلف دول العالم الإسلامي للدراسة، ولما توفره لطلابها من وسائل الراحة وأسباب العلم، ويعد نظام الملك أول من شرع في بناء تلك المدارس وزودها بما تحتاج إليه، مع تقدير المرتبات والمعاليم (المكافآت) للطلبة، فكان بذلك أول من أعان الطلاب على تحصيل العلم بتوفير دخل يستطيع الطالب من خلاله أن يصل إلى مستوى معيشي لائق، يذكر السبكي: (أنه -نظام الملك – بنى المدارس، ووقف الوقف، ونعش من العلم وأهله ما كان خاملا مهملا في أيام من قبله ........ وابتاع الكتب بأوفر الأثمان ...... وكانت سوق العلم في أيامه قائمة، والنعم على أهله دارة، وكانوا مستطيلين على صدور أرباب الدولة، أرفع الناس في مجمله، لا يحجبون عن بابه، يتسول بهم الناس في حوائجهم)[1].

وأخذ – نظام – الملك في بناء المدارس، فبنى مدرسة ببغداد، ومدرسة ببلخ، ومدرسة بنيسابور، ومدرسة بهراة، ومدرسة بأصبهان، ومدرسة بالبصرة، ومدرسة بمرو، ومدرسة بطبرستان، ومدرسة بالموصل، حتى قيل

---

(١) السبكي، طبقات الشافعية، جـ٤، صـ٣١٩-٣١٣، مرجع سابق

أن له في كل مدينة بالعراق وخراسان مدرسة[1] مدفوعاً في سبيل إنشاء تلك المدارس بمجموعة من الدوافع العقدية المنبثقة من علاقة الإنسان بخالقه على أسس صافية، ومنهج سليم ذلك أن كثيراً من العقائد الفاسدة، والمبادئ الهدامة قد انتشرت، فضلاً عن المذهب الشيعي الإسماعيلي الذي سيطر على أعنة الحركة الفكرية والسياسية في المشرق الإسلامي في العصر البويهي، والأفكار المظللة التي نشرتها الباطنية، فوجب محاربتها، والوقوف ضد تياراتها المختلفة، ويمثل الجانب العلمي بنشر العقيدة الصحيحة عقيدة السلف، وأهل السنة والجماعة طريقا رئيسياً في التصدي لها والقضاء عليها، يقول ابن الأثير: (وكان من أعظم الأسباب في ذلك -أى بناء المدارس- أن الديلم كانوا يتشيعون ويغالون في التشيع، ويعتقدون أن العباسيين قد غصبوا الخلافة، وأخذوها من مستحقيها، فلم يكن عندهم باعث ديني يحثهم على الطاعة)[2]. ولاعتقاد نظام الملك الجازم بأن نشر العلم، وتعليم الناس مبادئ الدين الصحيح، سيجعلهم يفرقون بين الحق والباطل، والقوة لا تجدي، لأن الحجة لا تقرع إلا بالحجة، فأقام المدارس النظامية، لنشر العلم الشرعي، وتصحيح العقيدة ومناقشة مسائل الخلاف بأساليب المنطق، فبنى تلك المدارس في حواضر الأمصار، وأمهات المدن لتحقيق تلك الغاية، وأوكل مهمة التدريس فيها إلى علماء وجهابذة لهم مكانتهم العلمية المرموقة، فضلاً عن مكانتهم الاجتماعية في مدنهم ليتمكنوا من التأثير على العامة، ويخرجوا رجالاً وقد تسلحوا بالعلم والإيمان، للتصدى لتلك الأفكار والمبادئ الهدامة ومناصرة للمذهب الشافعي، فقد جعل الدراسة فيها على مذهب الشافعي

(1) السبكي، طبقات الشافعية، جـ٤، صـ٣١٩ -٣١٣، مرجع سابق.
(2) ابن الأثير، الكامل، جـ٦، صـ٣١٥، مرجع سابق.

ليتوافر الشافعية على الفقه، ويشتغل الحنفية بالقضاء فيقل أشتغالهم بالفقه ويتعطلون)[1]. ومهما يكن من أمر فقد أثمرت تلك المدارس، وحققت الغرض الذي من أجله أنشئت، فنشرت العلم الشرعي الصحيح، ودحرت الحركات الهدامة من باطنية وشيعة، ووفرت مجموعة من العناصر ذات المواصفات الخاصة المؤهلة تأهيلاً علمياً دقيقاً وتمكنت من مواصلة الدور المعقود عليها والمأمول منها في الانضمام إلى جهاز الدولة ومساعدتها في تحقيق دقة التنظيم، وتوفير الكوادر البشرية القادرة على مواصلة التدريس والتعليم في تلك المدارس.

وقد لخص ابن الجوزي دور نظام الملك في نشر العلم والعناية بالعلماء فقال: (وكان له الحلم والوقار، وأحسن خلاله مراعاة العلماء، وترتيبه العلم، وبناء المدارس والرباطات والوقوف عليها، وأثره العجيب هذه المدرسة - نظامية بغداد - ووقوفها الموقوف عليها، وفي كتاب شرطها أنها وقعت على أصحاب الشافعي أصلاً وفرعاً، وكذلك الأملاك الموقوفة عليها شرط فيها أن تكون على أصحاب الشافعي أصلاً وفرعاً وكذلك شرط في المدرس الذي يكون بها والواعظ الذي يعظ بها ومتولي الكتب، وشرط أن يكون فيها مقرئ يقرأ القرآن، ونحوي يدرس العربية)[2].

وبالنظر إلى بناء المدرسة وتسنيدها وتخطيطها، نجدها تشبه المدن الجامعية في العصر الحاضر، التي درجت على إنشائها الكثير من دول العالم مراعية في ذلك كافة الاحتياجات والمستلزمات المختلفة، فيركز رجال التربية

(١) السبكي، طبقات الشافعية، جـ٢، صـ٢٧٠، مرجع سابق.

(٢) ابن الجوزي، المنتظم، مطبعة دائرة المعارف العثمانية: حيدر أباد، بدون رقم طبعة، ١٣٥٩هـ، جـ٩، صـ٩٦.

التعليم والمسئولين عن خططها في اختيار الموقع الملائم، والنموذج الأمثل للفصول والطوابق والأفنية وخلافه، ونجد ذلك واضحاً عند نظام الملك حين شرع في بناء تلك المدارس خاصة نظامية بغداد، ولندع الالوسي يصف ذلك فيقول: (ولا تسل عما كانت عليه من لطافة الوضع وإتقان الصنع ... كانت مستطيلة البناء متناسبة الزوايا والأرجاء، فيها محل واسع للدرس (قاعة محاضرات)، وآخر مثله معد للمذاكرة ولترويح النفس، ومصلاها يسع من المصلين الألوف، وفيها مواضع لرؤساء العلم والمدرسين (مكاتب)، وأقبية الذخائر وأدوات الطباخين، وكانت تشمل على طبقتين من البناء، وفيها من الحجر (الفصول) والبيوت (المساكن) عدد كثير ...... وبلغ عدد غرفها التي كانت معدة للطلاب والمتعلمين لكل قسم من أقسام العلوم ثلاثمائة وخمس وستين غرفة، هذا عدا قاعات التدريس، ومحافل المطارحات العلمية وأماكن الراحة ...... وكانت مدرسة مرفوعة الجدران مشيدة الأركان، وقد عقد في جوانبها طاقات مستديرة الشكل تنتهي إلى ذلك البنيان المشيد، وقد فرشت ساحاتها بالمرمر وسورها مؤزر بمثله)[1]. ويلحق بمبنى المدرسة مكتبة تتألف من مبنى كبير يضم خزانة حوت على آلاف المجلدات بالإضافة إلى صالات القراءة والدروس[2]. ولكمال الاستفادة من تلك المباني والمكتبة الملحقة بها، فأن الأمر يتطلب مصدر تمويلي دائم يخصص لتلك المدارس ينفق منه ضماناً لاستمرار العملية المدرسية وتجهيزاتها المختلفة ومدرسيها؛

---

(١) محمد شكري الألوسي، تاريخ مساجد بغداد وآثارها، تهذيب: محمد بهجة، مطبعة دار السلام: بغداد، ١٣٤٩هـ بدون رقم طبعة، ص٢٠١ – ٢٠٣.

(٢) ابن الأثير، الكامل، جـ٩، صـ٢٢٩، مرجع سابق.

إذ لا تخفى أهمية نفقات التعليم في أية دولة، وتشكل نسبة لا يستهان بها من ميزانيات كثير من دول العالم لأهمية التعليم وضرورة نشره.

وقد تنبه نظام الملك إلى أهمية إيجاد مصدر تمويلي دائم ينفق منه على المدارس النظامية المنتشرة في زمانه، وبالغ فيه خاصة لنظامية بغداد، ويتضح ذلك من وشاية حساده به عند السلطان ملكشاه فقد قالوا: (إن الأموال التي ينفقها نظام الملك في ذلك تقيم جيشاً يركز رايته في سور القسطنطينية)، وقد بلغ ما أنفق على إنشاء نظامية بغداد مائتي ألف دينار[1]، وقد أوقف أوقافاً كبيرةً لعمارة تلك المدارس وتزويدها بالكتب، وتوفير الرواتب الخاصة بالمدرسين والعلماء والطلاب في خطة تعليمية محكمة تشبه ما يجرى به العمل حاليا عند وضع الخطط الخاصة بالتعليم، وقد ذكر الطرطوشي أخبار أوقاف نظامية بغداد فقال: (بنى حولها أسواقاً تكون محبسه عليها، وابتاع ضياعاً وحمامات ومخازن ودكاكين أوقفها عليها)[2]، كل ذلك من أجل توفير مصدر تمويلي ثابت ودائم يوجه لأغراض الإنفاق على التعليم في تلك المدارسة، دونما الضغط على موارد الميزانية الأخرى، أو إثقاليا بكثير من التبعات خاصة وأن نفقات التعليم باهظة، والعائد المادي من ورائه متواضع؛ لأنه في الأساس استثمار في الإنسان، والاستثمار في الإنسان تكويناً وإعداداً عادة لا يدر عائداً إلا بعد فترة زمنية ليست بالقصيرة، سيما وأن نفقات نظام الملك على تلك المدارس كانت باهضة بلغة ذلك العصر، وكان ينفق على ذلك

---

(١) د. مريزن عسيري، الحياة العلمية في العراق في العصر السلجوقي، صـ٢٦٦، مرجع سابق.

(٢) الطرطوشي سراج الملوك، المطبعة الوطنية: الإسكندرية بدون رقم طباعة، ١٢٨٩هـ، صـ١٢٨.

الكثير من الأموال، إذ بلغت نفقاته على النظاميات والربط والتكايا من ماله الخاص مبلغ ستمائة ألف دينار[1].

ومما يدعم الاتجاه الخاص كون النظاميات جامعات على غرار المعمول به حالياً، نظام التعليم القائم على التخصصات والأقسام، فقد كان هناك قسم للقرآن وعلومه، وقسم للفقه وأصوله، وآخر للحديث ومصطلحه ورجاله، وقسم للوعظ، وقسم لتدريس اللغة العربية وآدابها، يقول ابن الجوزى: (وكذلك شرط نظام الملك في المدرس الذي يكون بها والواعظ الذي يعظ بها أن يكون شافعياً ... وشرط أن يكون فيها مقرئ يقرئ القرآن، ونحوى يدرس العربية)[2] فضلا عن نوعية العنصر البشرى المطلوب لها. فقد كان العلماء الذين يتولون التدريس بها على ثلاث فئات، يتقدمهم المدرسون، ويعينون بمرسوم خاص، ويشترط فيهم التقوى والعلم وسداد الرأى، ثم المعيدون الذين يعهد إليه بإعادة المحاضرة بعد إلقاء المدرس لها على طلابه، ويعينون من قبل ناظر المدرسة وإدارتها، ثم الواعظ وقد أشترط لها نظام الملك اتباع المذهب الشافعي.

أما فيما يتعلق بمخرجات التعليم من المدارس النظامية، فقد درس بها آلاف الطلاب من شتى أنحاء العالم الإسلامى في فروع العلم الشرعي المختلفة، واللغة العربية وآدابها لشهرتها الكبيرة، ولقوة التعليم بها، ولمكانة الأساتذة الذين تولوا مناصب التدريس فيها، وللإمكانيات المادية والتمويلية التى كانت تحظى بها من نظام الملك وسلاطين السلاجقة، ويذكر أن المدرسة

(١) الطرطوشى، سراج الملوك، المطبعة الوطنية: الإسكندرية بدون رقم طباعة، ١٢٨٩هـ، صـ ١٢٨.

(٢) ابن الجوزى، المنتظم، جـ٩، صـ٦٦، مرجع سابق.

النظامية في بغداد، كان فيها ستة آلاف تلميذ يتلقون فيها العلوم الدينية، والفقه، والتفسير، والحديث، والنحو، والصرف، واللغة والآداب، وقد أصبح بعض طلابها من مشاهير العلماء في العالم الإسلامي منهم العماد الأصفهاني (ت. ٥٩٦هـ) الفاضل في فنون العلم، والحافظ ابن عسكر (ت. ٥٤١هـ) إمام المحدثين في زمانه، وبهاء بن شداد الفقيه (ت. ٦٣٢هـ) وأبو بركات الأنباري الأديب، ومن مصر إسماعيل الأسواني (ت. ٥٩٦هـ) الفقيه، وموسى الموصلي الفقيه، وغيرهم كثير[١]. صفوة القول أن المدارس النظامية التي أسسها نظام الملك من أعظم مآثر السلاجقة، وكانت مناراً لخدمة العلم والعلماء، وحظيت بالشهرة الواسعة، والمكانة العلمية المرموقة، وهي أولى المدارس في ديار الإسلام اهتماماً بمنسوبيها من مدرسين وطلاب في دراستهم وأمورهم المعاشية المختلفة، وأجرى للأساتذة والطلاب والرواتب المختلفة ليصرفهم إلى العلم، حتى أصبحوا أعلاماً في تخصصاتهم المختلفة

واقتصادياً نستطيع القول أن العلم والاهتمام به من أهم العوامل المؤدية إلى تحقيق التنمية الاقتصادية، فالاهتمام بالعلم وإنشاء المدارس من أهم الخدمات، التي تقوم بها الدولة في العصر الحاضر، ويتلازم ذلك مع الجانب الاجتماعي للحياة الإنسانية بكاملها، وتجاهد الدول أياً كانت في الوصول إلى تحقيق هدف العلم ونشره، لأنه من ضمن أهم الأهداف التخطيطية بعيدة المدى لكثير من دول العالم، ويزداد الأمر أهمية إذا علمنا أن كثيراً من دولنا الإسلامية تقع ضمن الدول النامية التي تشترك في مجملها في مجموعة من

---

(١) للتفصيل انظر: مريزن عسيري: الحياة العلمية في العراق في العصر السلجوقي، صـ ٢٦٩ وما بعدها، صـ ٢٧٤ وما بعدها، مرجع سابق.

الخصـــائص يطلـــق علـــيها خصائص التخلف، من بينها خصائص في البعد الاجتماعـــي، يقـــف في مقدماتها انخفاض المستوى التعليمي، ولعل ذلك يعود إلى مجموعة من الأسباب أهمها:

١- ارتفـــاع نســـبة الأمـــية بيـــن الآباء، وجهلهم بأهمية تعليم أبنائهم خاصة الإنـــاث، فقـــد بلغت نسبة الأمية في بعض الدول الإسلامية في المتوسط عام ١٩٩٧م (٨٠ %) فـــي بوركينافاســـو، و(٦١ %) فـــي بنغلاديش، و(٦٠%) في باكستان، و(٥٦ %) فـــي اليمـــن، و(٥٥ %) فـــي مالي، (٤٥ %) فـــي مصر، و (٤٠%) في الجزائر، و (٣٦%) في أوغنـــدا، و(٣٣%) فـــي تونـــس، و (٢٨%) في كل من سوريا وإيران، بينما في الـــدول المتقدمة أقل من (٣%)[١] في المتوسط. ولو تم النظر إلى الأمية بيـــن الإنـــاث فالنســـبة مـــرتفعة، فقـــد بلغت عام ١٩٩٧م (٨٩%) في بوركينافاسو، و (٧٩%) في اليمن، و(٧٥%) في باكستان، و(٧٣%) في بـــنغلاديش، و(٧٢%) في مالـــي، و(٧٠%) فـــي أفريقـــيا الوسطـــى، و(٦٠%) في مصر، و(٥٢%) في الجزائر[٢].

ويشـــير تقريـــر للبـــنك الدولي، أن هناك اختلافاً في الفرص والمصادر المـــتوفرة للـــرجال والنساء في العالم، ولكنها أكثر شيوعاً في البلدان النامية الفقـــيرة، ويبدأ هذا النموذج في سن مبكرة حيث يتلقى الذكور قدراً أكبر من التعليم، والإنفاق الصحي عن الإناث، وعدم المساواة في تخصيص المصادر،

---

(١) البـــنك الدولي، تقرير عن التنمية في العالم لعام (٩٩-٢٠٠٠م)، صـــ٢٣٣-٢٣٤، مرجع سابق.

(٢) البـــنك الدولي، تقرير عن التنمية في العالم لعام (٩٩-٢٠٠٠م)، صـــ٢٣٣-٢٣٤، مرجع سابق

كالتعليم فيسمح للإناث بقدر أقل من التعليم عن الذكور[1] وهو ما يجسد اختلال نسبة التعليم بين الجنسين، والنظر إلى تعليم الفتاة على أنه مخالف للعادات والتقاليد والأعراف الاجتماعية، إلى الحد الذي تتضاءل فيه أهمية هذا النوع من التعليم في بعض الدول الإسلامية.

٢- نقص الاعتمادات المالية اللازمة للإنفاق على التعليم في كثير من الدول الإسلامية، إذ توضح إحصائية للأمم المتحدة أن إجمالي المنفق على التعليم في العالم العربي عام ١٩٩٧م لم يتجاوز (٦%) من الدخل الإجمالي للسعودية نصيب كبير، فإذا استثنيت هبطت النسبة إلى ما يقرب (٤،٥%)، وبالنظر إلى بعض الدول، نجد نقص تلك الاعتمادات نسبة إلى الناتج القومي، مع تواضع مقداره. فقد بلغ الإنفاق على التعليم، كنسبة من الناتج القومي الإجمالي عام ١٩٩٦م (١،٤%) في إندونيسيا، و(٢،٦%) في أوغندا و (٣،٩%) في بنغلادش، و(٣%) في باكستان، و(٤%) في إيران، و(٤،٢%) في سوريا، و(٤،٨%) في مصر، و(٥،٢%) في ماليزيا[2].

٣- قلة الارتباطات بين السياسة التعليمية، وحاجة الاقتصاد القومي، بما يعمل على الاختلال الواضح في سوق العمل وبكافة مهاراته مع افتقاد كثير من المجتمعات الإسلامية التخصصات العلمية أساس التنمية الاقتصادية، ويربط هذا بالإنفاق المتواضع على البحوث التجريبية والتطبيقية، التي تسفر عن فنون إنتاجية يمكن الاستفادة منها، وهذا

(١) البنك الدولي، مؤشرات التنمية في العالم لعام ١٩٩٩م، صـ٢٣، مرجع سابق.
(٢) البنك الدولي، تقرير عن التنمية في العالم لعام (٩٩- ٢٠٠٠م)، صـ٢٤٠، مرجع سابق.

واضح من الإنفاق على التعليم كنسبة من الناتج القومي على اعتبار ذلك محتوياً عليها.

٤- النقص الواضح في عدد المدرسين، وأعضاء هيئة التدريس في مراحل التعليم العام والجامعي في كثير من الدول الإسلامية. وما يتبعه ذلك من ضعف مستوى التجهيزات، وبقية متطلبات العملية التعليمية ذاتها.

وعليه تبرز أهمية تخطيط قطاع التعليم والاهتمام به، وتوفير التعليم المجاني، وحث الأفراد وتوجيههم إليه، ومراعاة التوازن في التوزيع الجغرافي للمدارس؛ والربط بين سياسة التعليم والاحتياجات الحقيقية، وتوفير المدرسين الأكفاء، والظروف الملائمة لاستمرارهم في العملية التعليمية، وزيادة الاعتمادات المالية اللازمة، فالإسلام يحث على العلم والتعلم والتدريب؛ والاستثمار في التعليم من أهم أنواع الاستثمار وأجداها لأنه استثمار في الإنسان؛ والإنسان كما هو معروف هدف التنمية الاقتصادية وصانعها والتوجه إليه تتوجه برامجها وسياساتها.

ويلحق بهذا الأمر ما هو من قبيل اقتصاديات العمل في العصر الحاضر، فقد كان نظام الملك حريصا في تولية العمال، واستكفاء الأمناء منهم، ومشارفتهم وتصفح أحوالهم، وبث العيون والرقباء عليهم وتولية الأصلح منهم، وتعيين الأكفاء ووضع الرجل المناسب في المكان المناسب، مع الاستعانة بالمثقفين. وفى جماع ذلك يذكر الأصفهاني إجراءات نظام الملك فيما يتعلق بحاله مع عنصر العمل عموما، فيقول: (قد قسم الملك الذى حازه السيف بقلمه أحسن تقسيم، وقومه أحسن تقويم، فكان ينظر في الأوقاف والمصالح ويرتب عليها الأمناء ويشدد في أمرها، ويخوف من وزرها،

ويرغب في أجرها ويكلها إلى الأمناء، ولا يدعها مأكلة للخونة)[1]، ويضيف الأصفهاني أيضاً أنه: (نشأ طبقات الكتاب الجياد، وفرعوا المناصب، وولوا المراتب، وأنه كان بصيراً ينقب عن أحوال كل منهم، ويسأل عن تصرفاته وخبرته ومعرفته، فمن تفرس فيه صلاحية الولاية ولاه، ومن رآه مستحقاً لرفع قدره رفعه وأعلاه)[2].

ويلحظ من النصين السابقين أن نظام الملك يتوخى الأمور الشرعية عند توليه العمال والولاة، المجموعة في قوله تعالى: ﴿ إِنَّ خَيْرَ مَنِ اسْتَأْجَرْتَ الْقَوِيُّ الأَمِينُ ﴾[3] فضلاً عن أمر آخر غاية في الأهمية لاقتصاديات العمل في العصر الحاضر، وهو الخبرة التي ذكرها البنداري صراحة، والخبرة لا تكتسب إلا بمعاصرة الحياة، ومباشرة العمليات الإنتاجية بصفة مستمرة كما أنه غلب جانب العلم على غيره، فقد جعل المتعلمين والمثقفين دلائل رئيسية في الولاية، ويحيط ما سبق بمبدأ رئيسي هام هو الخوف من الله تبارك وتعالى، وأنه مطلع على كل صغيرة وكبيرة، ليتذكى فيمن يوليه ويرسخ الرقابة الذاتية أساس أنواع الرقابة وأولاها وأهمها على تعدد مستوياتها في العصر الحاضر.

أما فيما يتعلق بالقضاة والمحتسبين، ولأهمية الأدوار التي يمارسونها، اذ القضاء يتولى الفصل بين الناس في المنازعات المختلفة، والمحتسب تعدد أدواره وتتفرع لتشمل الإشراف الاقتصادي على مكيال والميزان، والغش في

(١) البنداري الأصفهاني، تاريخ دولة آل سلجوق، ص١١١ –٦٠.
(٢) البنداري الأصفهاني، تاريخ دولة آل سلجوق، ص١١١ –٦٠.
(٣) سورة القصص، الآية رقم (٢٦).

العملـــة، ومراقبة الأسواق والتجار وأهل الصناعات ليستقيم التعامل والتبادل علـــى أصـــوله الشـــرعية، من بعد عن الربا، والاحتكار، والغرر، والغبن، والوساطة، وزيادة التكاليف على حساب المستهلك النهائي وما شاكلها، فيكون تعيـــنهم عـــن طريق السلطان. يقول نظام الملك: (ينبغي للسلاطين أن يعلموا بأحوال قضاة المملكة فرداً فرداً، فيختارون من كان منهم اغزر علماً، وأزهد نفساً، وأعف يداً، وأقل طمعاً، ويولونه هذا الأمر، ويعزلون من لم يكن كذلك ويستبدلون لتسلطهم على دماء المسلمين وأموالهم وجب ألا يسند إلى الجاهل القاسد، بل يفوض إلى العالم الورع ...)[1].

وبالنظر إلى النواحي التنظيمية المرتبطة بالإدارة، نجد أن نظام الملك قد ســرع في تنظيم الإدارة العسكرية في الدولة السلجوقية إبان وزارته، فقسمها إلـــى (٢٤) منطقة عسكرية، مراعياً الروابط والعلاقات القبلية لتحقيق ترابط الأفـــراد والتزامهم بطاعة رئيس القبيلة، واضعاً كل قسم أو منطقة تحت قيادة شـــخص يتدرج بحسب أهميته ومكانته، من لقب جاد الغزء أو شاه الفرس، أو خـــان المغـــول، وقـــد أعطى أولئك القادة صلاحيات مناسبة في تعيين الجند وتجهـــيزهم، وإقامـــة العـــرض العسكري كل ربيع أمام مولاهم بأوامر من السلطان، ويتدربون في الصيف، وتكون إجازاتهم في الشتاء[2] ومن الوظائف الإدارية التي بنيت على خلفية اقتصادية منصب الأتابك؛ الذي قام على أكتاف النظام الإقطاعي، وهذا المنصب عبارة عن إمارة يعطيها السلطان السلجوقي لأحـــد خواصـــه المقربيـــن، ومعظمهم من مماليك السلاجقة الذين تربوا في قصـــور السلاطين، فيقلدونهم المناصب، ويلحقونهم بالجيش، ويمنحوهم أرفع

---

(١) نظام الملك، سياسة نامة، صـــ ٧٠، مرجع سابق.

(٢) شيفاء عبد الله البسام، الوزير السلجوقي نظام الملك، صـــ ١١٣ – ١١٤ ،مرجع سابق

الرتب ويهيئون لهم الرياسة في البلاط، ومن أشهر تلك الأتابكيات في العصر السلجوقي بعامة، أتابكة الموصل، وأتابكة دمشق، وأتابكة أذربيجان، وأتابكة أرمينيا، وأتابكة الجزيرة وغيرها[1] وهو دليل على استخدام اللامركزية في الأمور الإدارية.

ما سبق يبين اهتمام نظام الملك بالأمور الإدارية والتنظيمية، لكونها رافد من روافد النمو الاقتصادي، ولعمق الرابطة بين التنمية الإدارية والاقتصادية، فقد كان يولي الوظائف والمصالح الأمناء المخلصين القادرين على تحمل مسئولياتهم، ويراقبهم بصفة دائمة مستمرة وبطرق عدة، ويضاعف لهم الأجر لضمان حسن سير العمل في مؤسسات الدولة وأجهزتها المختلفة، وحافزاً مادياً لإتمام العاملين عامة لأعمالهم ومداومة نشاطاتهم.

والعمل وتنظيمه من العناصر الإنتاجية الهامة في الاقتصاد الإسلامي وغيره، لما يمارسه من أدوار مختلفة في التنمية الاقتصادية، وأحاطته الشريعة الإسلامية بمجموع من الأحكام والضوابط المختلفة، تشكل فيما بينها خطة لكمال الاستفادة منه، فيما يتعلق بالحقوق والواجبات؛ ودوره في نظرية التوزيع وغيرها.

ويدعم هذا الاتجاه أن قوة العمل تشكل جزءاً لا يستهان به من جملة السكان تعزز الدور الاقتصادي له، بلغت عام ١٩٩٨م (٦٦,١ %) في تركيا، و(٦٥,٢%) في الأردن، و (٦٣,٨%) في أندونيسيا، و (٦١%) في المغرب، و(٦٠%) في مصر، وأفريقيا الوسطى، و(٥٨,٥%) في ماليزيا، و(٥٨,١%)

---

(١) هيفاء عبد الله البسام، الوزير السلجوقي نظام الملك، صـ١١٣-١١٤؛ مرجع سابق.

في إيران، و(٥٨%) في السعودية، و(٥٦,٥%) في بنغلادش، و (٥٦%) في الكاميرون، و (٥٥%) في السنغال[1].

(١) البنك الدولي، تقرير عن التنمية في العالم لعام (٩٩-٢٠٠٠م)، ص١٣٤-٢٣٥، مرجع سابق.

## المبحث الثالث

## السياسات المالية

ينظر إلى السياسة المالية في الاقتصاد، بأنها تكييف الإنفاق العام، والإيرادات العامة، كماً وكيفاً لتحقيق أهداف محددة[1] أما في الاقتصاد الإسلامي، فتعني إدارة الإيرادات العامة والنفقات العامة للدولة الإسلامية وتوازنها، لتحقيق الأهداف[2] واستخدام الدولة الإسلامية لإيراداتها ونفقاتها لتحقيق أهدافها وفق القواعد الإسلامية المقررة[3].

ومن الوظائف الملازمة للدولة الإسلامية، فضلاً عن حراسة الدين التى تحتوى على الجهاد وحماية البيضة والدعوة، سياسة الدنيا وإدارة شئون الدولة والرعية لتحقيق مصالح العباد والبلاد، مع عدم التوسع في الوظيفة الاقتصادية إلى الحد الذى يصادر جهود الأفراد والمبادرات الفردية، اذ النشاط الاقتصادى في الإسلام يجب أن يقوم به الأفراد (القطاع الخاص) ألا إذا صاحب ذلك انعدام في الربحية، وضخامة في التكاليف، كما هو حال مشروعات رأس المال الاجتماعي، أو إذا ترتب على قيام القطاع الخاص بإنتاج سلع وخدمات تتعلق بإشباع الحاجات العامة الأساسية، تولت الدولة

---

(١) د. عادل حشيش. أصول المالية العامة. مؤسسة الثقافة الجامعية: الإسكندرية بدون رقم طبعة، ١٩٨٤م صـ١٧.

(٢) قطب إبراهيم محمد، السياسة المالية لعثمان بن عفان رضى الله عنه، الهيئة المصرية العامة للكتاب: القاهرة، بدون رقم طبعة، ١٩٨٦م، صـ٥٤.

(٣) للتفصيل أنظر. سعد اللحيانى، الموازنة العامة في الاقتصاد الإسلامي، رسالة ماجستير غير منشورة مقدمة إلى قسم الدراسات العلية الشرعية، كلية الشريعة، جامعة أم القرى، ١٤١٠هـ، صـ٢٢٤ وما بعدها، صـ٥٤.

إنتاجها أو القيام على تنظيم ذلك الإنتاج، فالدولة الإسلامية وظيفتها أبعد من ذلك، مع عدم تقى هذه الوظيفة عنها إنما في الإطار المحدد لها، من جباية الإيرادات، ومسئوليتها عن تحقيق التنمية الاقتصادية في بعدها بعد العام، والقيام بالأساسي والدوري من المشروعات، والتصرف بما يحقق مصالح العباد الاقتصادية، والتدخل في الحياة الاقتصادية وفق الإطار المشروع[1]. بما يعنى أن دور الدولة في الإسلام لا يقف عند مزاحمة التجار والصناع والزراع، وأهل الحرف والمهن المختلفة، والقيام بالمبادرة في الجانب الاقتصادي، وقد ذكر ابن خلدون في مقدمته: (أن التجارة من السلطان مضرة بالرعايا ومفسدة للجباية)[2].

وتشير التقارير الحديثة للتنمية في العصر الحاضر، أن قيادة القطاع العام للتنمية الاقتصادية، ترتب أعباء إدارية وتشغيلية كبيرة، بما يعنى انخفاض الهوامش المتوقعة من الأرباح، ويعمل على تحميل الميزانية العامة، والدين الخارجي بأعباء باهضة[3].

ويرتبط بما سبق ما هو من قبيل التتمة والتكملة، يخص أهداف السياسات المالية في الاقتصاد الإسلامي، فهى نابعة من النظام الاقتصادي، والنظام الاقتصادي جانب من جوانب الشريعة الإسلامية الغراء، وما يوجد في الكل يجب أن ينطبق على الجزء، وتتحصل تلك الأهداف في تحقيق

---

(١) للتفصيل أنظر: سعد اللحياني، الموازنة العامة في الاقتصاد الإسلامي، رسالة ماجستير غير منشورة مقدمة إلى قسم الدراسات العليا الشرعية، كلية الشريعة، جامعة أم القرى، ١٤١٠هـ، ص٢٢٤ وما بعدها، صـ٥٤.

(٢) ابن خالدون، المقدمة، دار الجيل: بيروت، الطبعة الخامسة، ١٤٠٤ هـ، صـ٢٨١.

(٣) البنك الدولي، تقرير عن التنمية في العالم لعام (١٩٨٧م)، صـ ٨١.

الوظيفة الدينية والعقدية، والاستخدام والتخصيص الأمثل للموارد الاقتصادية، والوصـــول إلى التوازن الاجتماعي بتحقيق العدالة في توزيع الدخل والثروة بين أفراد الأمة الإسلامية.

وبمحاولـــة تحلـــيل السياســـة المالية التي كان ينتهجها نظام الملك، نجد حرصـــه الشديد على ضبط الحسابات المالية للدولة، لمعرفة دخل وخرج كل ولاية بدقة يقول: (يجب أن يكتب حساب الولايات، وأن يوضح المجموع منها والمتصـــرف، وفـــائدة ذلك هي التأمل في النفقات تأملاً شافياً، حتى إذا كان هـــناك ما هو جدير بأن يسقط وألا يعطى حذف، وإذا كان لقائل في الأموال المجموعـــة قـــول يتوخى به التوفير، أو يظهر به الخلل وجب الإنصات إلى قولـــه، فإذا كان ما يبينه حقاً وجب أن يطلب هذا المال، فإنه إذا أثبت الخلل وتضييع المال أمكن تداركه ولم تعد تخفى خافية من بعد)[1].

والـــنص السابق بالمفهوم الاقتصادي يعني وجود موازنة عامة، وإن لم يصـــرح بذلك؛ مع ضرورة تحقيق توازن تلك الموازنة من الناحية الحسابية والحقيقية، ويشير إلى أهمية تحقيق الفائض وتجنب الخلل فيها على الإطلاق.

كمـــا أن نظـــام الملك ألمح إلى ترشيد الإنفاق العام فقال : (أما اعتدال الســـلطان فـــي مـــال الدنيا وأمورها، فيأتي بأن يكون متصفاً بسيرة السلف، ويقـــتفي أثر الملوك والصالحين، ولا يسنّ سنة خبيثة، ولا يرضى بالدم غير الحـــق، ومن الفرائض الواجبة على السلطان تقصي أمر العمال والمعاملات، ومعـــرفة الدخل والمنصرف، ورعاية الأموال واصطناع الذخائر؛ استظهاراً بهـــا على الخصوم، ودفعاً لمضرتها، وألا يغل يده إلى عنقه فيقال بخيل، ولا

(١) نظام الملك، سياسة نامه، ترجمة: د. محمد العزاوي، صـــ٣٠٤–٣٠٥، مرجع سابق.

يبسطها كل البسط فيقال متلاف ارعن، بل يجب عليه أن يراعى أقدار الناس وأن يعتدل في الأمور جميعا ... وأن يرعى في كل الأمور جانب الله تعالى)(١).

فضلاً عما سبق فقد كتب نظام الملك، حول وضع الخزائن، ورعاية قواعدها وترتيبها فقال: (كان للملوك خزانتان دائماً، إحداهما الخزانة الأصلية، والأخرى خزانة الإنفاق، وكان معظم المال يوضع في الخزانة الأصلية، أما خزانة الإنفاق ففيها الشيء اليسير ، ولم يكونوا يأمرون بالإنفاق من الخزانة الأصلية إلا إذا ألجأتهم الضرورة إلى ذلك، فإذا أخذوا منها شيئاً أخذوه على سبيل القرض، ووضعوا مكانه غيره بسرعة ولما كانوا يخشون إن هم أنفقوا الدخل كله ثم بغتتهم الحاجة إلى المال أن يقعوا في ضائقة منه، ويجد التقصير والتأخير إلى هذا المهم سبيلاً، فإنهم لم يكونوا يستبدلون بذلك المال الذى يحمل للخزانة من داخل الولايات غيره قط أو يحولونه، وذلك حتى تجرى المشاهرات على وجهها وفى أوقاتها، ولا يقع التقصير والا التأخير في المراسيم والصلات والتسويغات، وكانت كل الخزائن عامرة، وكان الناس في راحة دائمة وطمأنينة أبداً، فلم يلحق مخلوقاً أذى من ناحية المال)(٢).

ويستشهد نظام الملك على ذلك بفعل السلطان ألب أرسلان، الذي كان من جملة خزائنه، خزانة في القلعة من نواحي قراسان، وكان له بها اهتمام شديد واختصاص عظيم، وكانت إذا عنت له الحركة من خراسان إلى العراق

---

(١،٢) نظام الملك، سياسة نامه، ترجمة: د. محمد العزاوي، صـ ٣٠٤ –٣٠٥، صـ ٢٩٧ مرجع سابق.

أو العكس، استعان بأمواله هذه ليكمل النقص الذي قد يكون في استعدادات الحركة وأموال الجند.

ونظام الملك في النص السابق يحلل وبدقة الأدوار الاقتصادية المختلفة للمال، وكيفية المحافظة عليه، وأسس وضع الميزانية العامة، وكيفية معالجة الاختلالات، وما تقوم به بعض الوزارات في العصر الحاضر، كوزارة المالية التى تتولى الإنفاق العام، وتعد الميزانية العامة للدولة، أو البنك المركزي، الذي يتم تحويل الكثير من الأموال والاحتياطات المختلفة، من: نقد الدولة والقطع الأجنبي إليه، كما أنه يشير بصراحة إلى مبدأ من المبادئ التي تقوم عليها الميزانية العامة في كثير من دول العالم المعاصر، وهى عدم جواز التنقل بين البنود والأبواب التي تشكل منها الميزانية وفى عمومه مراعاة لتوزيع أعباء ومكاسب و ثمار التنمية بين الأجيال المختلفة، ويحقق هدف إستراتيجي للاقتصاد الإسلامي يتعلق بالتوازن الاجتماعي، بما يعنى أن للمسلمين قصب السبق في مجال وضع الميزانية العامة وغيرها، منذ أن دون عمر بن الخطاب ﷺ الدواوين.

كما أن له صلة في الدراسات الاقتصادية عموماً بسياسات الموازنة العامة أحد العناصر الأساسية للسياسات المالية عامة والموازنة العامة خاصة، والتي تهتم بتكيف العلاقة بين الإيرادات والنفقات العامة باتباع إحدى سياسات الموازنة (فائض - عجز - توازن)؛ عن طريق تغيير العلاقة بين الإيرادات والنفقات العامة، للتأثير في مستوى النشاط الاقتصادي تبعاً للظروف الاقتصادية، فتجعل العلاقة في صورة زيادة الإنفاق العام على الإيرادات العامة ليحقق ما يسمى بعجز الموازنة، أو زيادة الإيرادات العامة

عن الإنفاق العام ليحقق ما يعرف بالفائض، أو في صورة التساوي بين الإيرادات والنفقات العامة ليتحقق ما يسمى بتوازن الموازنة، وتهدف تلك السياسات إلى تحقيق الاستقرار الاقتصادي والتنمية الاقتصادية[1].

وبالنظر إلى مالية الحكومة المركزية في العالم، يشير أحد تقارير البنك الدولي، إلى أنه باستثناء ماليزيا أظهرت دول شرق آسيا انخفاضا في الفائض المالي، أو العجز الناشئ خلال الفترة من (١٩٨٥م -١٩٩٧م)، وعلى النقيض انخفض العجز قليلاً في كل من الهند والصين[2].

وتولى تقرير آخر للبنك الدولي توضيح العجز والفائض في مالية الحكومة المركزية[3] الذي يدل على وجود عجز مزمن في الموازنة العامة للكثير من الدول الإسلامية، ثبت ذلك بتقصي فترتين زمنيتين متباعدتين نسبياً، الأولى عام (١٩٨٠م) والثانية عام (١٩٩٧م) وقد تم احتسابه كنسبة مئوية من الناتج المحلي الإجمالي.

ففي الأولى (١٩٨٠م) أتضح أنه العجز (١١,٨٥) في سيراليون، (٩,٧%) في المغرب، (٩,٤%) في سوريا، (٩,٣%) في الأردن، (٧,٦%) في ايران، (٦,٦%) في مصر، (٥,٧%) في باكستان، (٣,٨%) في تركيا، (٢,٨%) في تونس، (١,٨%) في بنغلاديش.

---

(١) سعد اللحياني، الموازنة العامة في الاقتصاد الإسلامي، صـ٢١٨-٣٠٨، مرجع سابق.

(٢) البنك الدولي، مؤشرات التنمية في العالم لعام (١٩٩٩م) صـ ٢٣٧، مرجع سابق.

(٣) عجز الميزانية العامة عبارة عن العالد من رأس المال الجاري (إيرادات جارية غرامات رسوم تعويضات دخل ملكية ومبيعات ومنح والإيرادات الضريبية) مطروحاً منها المصروفات الكلية والإقراض ناقصاً التسديدات.

انظر: البنك الدولي، مؤشرات التنمية في العالم لعام (١٩٩٩م) صـ٢٣٧، مرجع سابق.

وفي الثانية (١٩٩٧م) اتضح أنه (١٣,٨%) في إيران، (١١,٧%) في مصر، و(٩,٧%) في سوريا، (٨,٤%) في تركيا، (٧,٩%) في باكستان، (-٦%) في سيراليون، (٤,٤%) في المغرب، وهذا يوضح أن العجز مزمن مستمر لا طارئ[1].

فضلاً عن ذلك يمكن أن يؤخذ إجمالي الدين الخارجي كمقياس على عجز الميزانية في بعض الدول الإسلامية، فقد بلغ إجمالي الدين الخارجي، كنسبة من الناتج القومي الإجمالي (عام ١٩٩٧م) (١١٤%) في سوريا، (١١٠%) في الأردن، (٧٢%) في نيجريا ومالي، و(٦٥%) في الجزائر، (٦٢%) في أندونيسيا، (٥٨%) في تونس، (٥٦%) في اليمن، (٥٣%) في المغرب، (٤٨%) في ماليزيا، (٤٣%) في تركيا، (٣٨%) في باكستان، (٣٠%) في بنغلاديش[2].

صفوة القول أن الأوضاع المالية والتمويلية في معظم الدول الإسلامية، أمر يحتاج إلى مزيد من دراسة وتحليل، وإيجاد مداخل وأبعاد مختلفة لحلول عملية واقعية، تساعد تلك الدول على الخروج جزئياً وعلى مراحل من هذا المأزق، الذي يشكل عائقاً أساسياً في طريق تقدم التنمية، وتحقيق نمو اقتصادي متوازن، ويدخل الاقتصاد القومي في حبائل التبعية والجزئية، وهو أمر لم يكن موجود في كثير من فترات التاريخ الإسلامي المجيدة، ومن بينها الدولة السلجوقية أيام الوزير نظام الملك.

(١) البنك الدولي، تقرير عن التنمية في العالم لعام (٩٩-٢٠٠٠م) صـ٢٥٦، مرجع سابق.
- البنك الدولي، مؤشرات التنمية في العالم لعام (١٩٩٩م)، صـ ٢٣٦، مرجع سابق.
(٢) البنك الدولي، مؤشرات التنمية في العالم لعام (١٩٩٩م) ص٢٣٧، مرجع سابق.

## ((الخاتمـــــــــة))

الحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على محمد الأمين وبعد

فقد تم الانتهاء النسبي من دراسة بعض التطبيقات التى حدثت في الدولة السـلاجقة زمـن الوزير نظام الملك، ولا يدعى البحث أنه توصل إلى تحليل دقـيق لكافة المعطيات الاقتصادية إبان تلك الفترة، ولكنه جهد المقل ومحاولة المجتهد وتحديد معالم أساسية في هذا الاتجاه.

**وبرغم ما سبق فقد خرج البحث ببعض النتائج التالية :**

١- الإشراف الدقيق لنظام الملك على النواحي السياسية، والشئون العسكرية، وتنظيم الإدارة والاقتصاد، بما جعل السلاجقة قوة تخشاها الدول، لحسن تخطـيطه وتدبيره والتزامه بالسنة واشتغاله بالحديث والفقه، وبما جعل عصر السلاجقة من العصور الذهبية في المشرق الإسلامي.

٢- تـم توجيه الإقطاع في عهد نظام الملك إلى توفير الإنفاق العام وصيانة الجند، حين أقر الإقطاع ببعده العسكري والحربي، كسياسة اقتصادية لها أثر على العمل والإنفاق والتنمية، مع تجنيبه التعديات المختلفة، بما يعنى إمكانـية الاسـتفادة مـن الإقطــاع الشرعي في العصر الحاضر لحل مشكلات السكن والبطالة وعدم توفر الغذاء.

٣- الاهــتمام الأكـيد والازدهار الواسع للتنمية البشرية والثقافية زمن نظام الملـك، لكثرة المدارس وتوفير الإمكانيات، والوقفيات اللازمة لتمويلها، واستمرارية العالم الإسلامي في التخصصات الشرعية العربية.

٤- الأخــذ بالمبادئ المتعارف عليها حالياً في سياسات الموازنة العامة، مع التركيز على تحقيق فائض مستمر في الميزانية، وكيفية المحافظة عليه،

ووضع القواعد المختلفة للميزانية العامة، وهو أمر لا يتوفر عند مقارنة أوضـــاع معظم دول العالم الإسلامي في الوقت الحاضر، فلديها عجوز دائمـــة فـــي موازنتها، وأرصدتها من العملات الأجنبية، وتراكم مستمر لمديونيتها الخارجية، الأمر الذى أصبحت معه متلقياً رئيسياً للتمويل في مصـــادره المخـــتلفة، وهـــو أمر لا تخفى خطورته يلتهم جزء كبير من الإنـــتاج القومـــي ومن حصة الصادرات، ويرتب أوضاعا أخرى تقف السيطرة والتبعية على رأسها رغم النهى الشرعي عن ذلك.

أما توصيات البحث فيمكن تبينها على النحو التالي:

١- توجيه النظر إلى دراسات التاريخ الاقتصادي، وتاريخ الفكر الاقتصادى بالجملـــة، لأنهـــا تشكل لبنة أساسية على طريق بناء النظرية الاقتصادية في الإسلام.

٢- زيـــادة الاهـــتمام بالبحـــث فـــي التراث الاقتصادي للمسلمين من خلال العصـــور، أو الشخصـــيات البارزة ذات المناصب السياسية الهامة، أو المفكرين الذين يتشكل لديهم فكر اقتصادي يستفاد منه.

٣- ضـــرورة قـــيام المركز الإسلامية المتخصصة بتجميع شتات الدراسات الاقتصـــادية، الفكـــرية والتاريخـــية والحضارية، وتصنيفها وتوصيفها وطـــبعها ونشـــرها، ليتسنى للمثقفين عامة وأولى التخصص الاقتصادي تحديـــداً مـــن الإفـــادة منها، وتوجيه المزيد من الاهتمام إلى غيرها، أو التوسع الرأسي في بعضها.

((والله أعلى وأعلم))

## ((قائمة المراجع))


١- ابـن الأثـير، الكـامل في التاريخ، مراجعة وتصحيح : د.محمد يوسف الدقاق، دار الكتب العلمية: بيروت، الطبعة الأولى، ١٤٠٧هـ.

٢- أحمـد الطحـاوى، مختصر الطحاوى، تحقيق : أبو الوفا الأفغاني، دار الكتاب العربي: القاهرة، بدون طبعة، ١٣٧٠هـ.

٣- أحمـد كمال حلمي، السلاجقة في تاريخ الحضارة، دار البحوث العلمية: الكويت، الطبعة الأولى، ١٣٩٥هـ.

٤- د. أرشـيد يوسـف، سلاجقة الشام والجزيرة، بدون ناشر أو رقم طبعة، ١٤٠٩هـ.

٥- البنك الدولي، تقرير عن التنمية في العالم لعام ١٩٩٩م.

٦- البنك الدولي مؤشرات التنمية في العالم لعام ١٩٩٩م.

٧- تـاج الديـن السـبكي، طبقات الشافعية الكبرى، تحقيق: د. عبد الفتاح الحلـو، ود. محمـود الطناحـي، مطبعة عيسى البابي الحلبي: القاهرة، الطبعة الأولي ١٣٨٥هـ.

٨- د. جمـال محمد عبده، دور المنهج الإسلامي في تنمية الموارد البشرية، دار الفرقان: عمان، مؤسسة الرسالة: بيروت، الطبعة الأولى١٤٠٤هـ.

٩- ابـن الجـوزى، المنتظم، مطبعة دائرة المعارف العثمانية: حيدر آباد، بدون رقم طبعة، ١٣٥٩هـ.

١٠- ابـن حـزم، المحلـى، دار الكتب العلمية: بيروت، بدون رقم طبعة أو تاريخ.

١١- د. حسن إبراهيم حسن، تاريخ الإسلام السياسي والديني والثقافي والاجتماعي، مكتبة النهضة المصرية: القاهرة، الطبعة الأولي، ١٩٦٧م

١٢- ابن خلدون، المقدمة، دار الجيل: بيروت، الطبعة الخامسة، ١٤٠٤هـ

١٣- الروانذي، راحة الصدور وآية السرور، ترجمة: عبد النعيم حسنين وآخرون، بدون ناشر أو رقم طبعة: القاهرة، ١٣٧٩هـ.

١٤- سعد اللحياني، الموازنة العامة في الاقتصاد الإسلامي، رسالة ماجستير غير منشورة مقدمة إلى قسم الدراسات العليا الشرعية، كلية الشريعة، جامعة أم القرى، ١٤١٠هـ.

١٥- السيد الباز العريني، الإقطاع في الشرق الأوسط، بحث في حولية كلية الآداب، جامعة عين شمس، المجلد الرابع، ١٩٥٧م.

١٦- الشاطبي، الموافقات في أصول الأحكام، دار الكتب العلمية: القاهرة، الطبعة الثانية، ١٣٩٩هـ

١٧- الطرطوشي، سراج الملوك، المطبعة الوطنية : الإسكندرية بدون رقم طبعة، ١٩٨٤م.

١٨- د. عادل حشيش، أصول المالية العامة، مؤسسة الثقافة الجامعية: الإسكندرية، بدون رقم طبعة، ١٩٨٤م.

١٩- د.عبد النعيم حسنين، دولة السلاجقة، مكتبة الأنجلو المصرية : القاهرة، بدون رقم طبعة، ١٩٧٥م.

٢٠- أبو عبيد، الأموال، دار الفكر: بيروت، بدون رقم طبعة، ١٣٩٩هـ

٢١- ابن العماد الحنبلي، شذارات الذهب في أخبار من ذهب، دار الآفاق الجديدة: بيروت، بدون رقم أو تاريخ.

٢٢- الفتح بن علي البنداري الأصفهاني، تاريخ دولة آل سلجوق، دار الآفاق الجديدة: بيروت، الطبعة الثالثة، ١٤٠٠هـ.

٢٣- ابـن قدامه، المغنى والشرح الكبير، دار الكتاب العربى: بيروت بدون رقم طبعة أو تاريخ.

٢٤- قطـب إبراهيم محمـد، السياسـة المالية لعثمان بن عفان ﷺ، الهيئة المصرية العامة للكتاب: القاهرة، بدون رقم طبعة، ١٩٨٦م.

٢٥- ابـن كثـير، البداية والنهاية، مكتبة المعارف: بيروت، الطبعة الثانية، ١٩٧٧م.

٢٦- المـاوردى، الأحكام السلطانية، دار الكتب العلمية: بيروت، بدون رقم طبعة أو تاريخ.

٢٧- المـاوردى، أدب الدنـيا والديـن، دار أقـرأ: بيروت، الطبعة الثالثة، ١٤٠٣هـ.

٢٨- مجلـس الـتعاون الخليجـي، الأمانة العامة، التنمية الزراعية في دول المجلس: الرياض، ١٩٨٨م.

٢٩- محمـد شـكري الألوسى، تاريخ مساجد بغداد وآثارها، تهذيب: محمد بهجة، مطبعة دار السلام: بغداد، ١٣٤٩هـ.

٣٠- د. محمـد عفـر، التنمـية والتخطيط وتقويم المشروعات في الاقتصاد الإسلامى، دار الوفا، المنصورة، الطبعة الأولى، ١٤١٢هـ.

٣١- د. مريـزان عسيري، الحياة العلمية في العراق في العصر السلجوقى، مكتبة الطالب الجامعي: مكة المكرمة، الطبعة الأولى، ١٤٠٩هـ.

٣٢- المقدسى، الروضتين في أخبار الدولتين، دار الجيل: بيروت، بدون رقم أو طبعة.

٣٣- نظـــام الملـــك، سياســـة نامـــه، ترجمة: د. محمد العزاوي، دار الرائد العربي: القاهرة، بدون رقم طبعة أو تاريخ.
٣٤- هـــيفاء عـــبد الله البسام، الوزير السلجوقي نظام الملك، رسالة ماجستير غـــير منشـــورة، مقدمة إلى قسم الدراسات العليا التاريخية والحضارية، جامعة أم القرى، كلية الشريعة : مكة المكرمة، ١٣٩٩هـــ.
٣٥- وزارة التخطـــيط السعودية، خطط التنمية الثانية (١٣٩٥-١٤٠٠هـــ)، والخامسة (١٤١٠-١٤١٥هـــ).
٣٦-أبـــو يوســـف، الخـــراج، دار المعرفة: بيـــروت، الطبعة السادسة، ١٣٩٩هـــ.

# أثر القيم الأخلاقية الإسلامية في تحقيق جودة المعلومات المحاسبية

دكتور/ أشرف يحي محمد الهادي(*)

## أولاً: مقدمة وتمهيد لمشكلة البحث وأهميتها:

يطلق على العصر الحالي عصر المعلومات لتزايد كمية المعلومات المنتجة وتزايد طاقات الحاسبات الآلية وطرق نقل وتوصيل المعلومات؛ بالإضافة إلى تزايد الحاجة إلى نوعيات متخصصة من المعلومات لمعاونة متخذي القرارات وتلبية احتياجاتهم المختلفة.

هناك ضرورة للتحقق من إنتاج المعلومات بمستوى مناسب من الجودة بما يمكن من الاعتماد عليها في اتخاذ القرارات الإدارية المختلفة، وحتى يتم إنتاج المعلومات بمستوى الجودة الملائم فلابد من وجود معايير تحكم هذه الجودة من حيث توافر معايير للجودة في المعلومات ذاتها كمنتج لنظام المعلومات، وكذلك توافر معايير تحكم نظام المعلومات المنتج والمجهز لهذه المعلومات، أي معايير للمنتج النهائي (المعلومات) ولنظام الإنتاج (نظام المعلومات)، وما يرتبط به من ضرورة وجود معايير جودة لمعدي المعلومات كمقوم أساسي من مقومات نظام المعلومات.

(*) مدرس المحاسبة بكلية التجارة (بنين) – جامعة الأزهر

فدائماً يوجه الاهتمام لمتخذي القرارات ودراسة احتياجاتهم وكيفية تلبية هـذه الاحتـياجات ودراسة نماذج اتخاذ القرارات لتوفير المعلومات الملائمة لها.

إلا أنـــه فـــي رأي الباحــث فــإن الاهتمام يجب أن يركز على معدي المعلومــات ولـيس مسـتخدميها فقط فمعدى المعلومات هم المسئولون عن توفـيرها بمسـتوى جودة يمكن من استخدامها لذا فينبغي التركيز على جانب الإعداد بجوار جانب الاستخدام.

ومعــدي المعلومات ليسوا فقط الحاسبات الآلية بطاقاتها الضخمة وإنما هم في الأساس الأفراد (العنصر البشري) المؤثر في عملية إعداد المعلومات بمـراحلها المخـتلفة وكذلـك فـي توصـيلها بصورة ملائمة إلى مجالات الاستخدام

والأفـراد كبشـر لهـم احتـياجات وقيم وانتماءات تؤثر على حيادهم وموضــوعيتهم في إعداد المعلومات وفي تصميم وتنفيذ وتشغيل نظم الإمداد بالمعلومات.

لــذا فمــن الأهمية بمكان دراسة القيم المعنوية والسلوكية المؤثرة على العنصــر البشــري كــأهم مكون لنظم المعلومات، وخاصة نظم المعلومات المحاســبية حتى يمكن ضمان التزام هذه النظم بتقديم معلومات تتمتع بمعايير جــودة تضــمن الدقــة والموضــوعية والملاءمة والحياد والصدق والأمانة والعرض الملائم لها.

وللفكر الإسلامي بما يحويه من قيم أخلاقية سامية دور هام ومؤثر في التكوين المعنوي والأخلاقي لهؤلاء الأفراد.

**ثانياً: أهداف البحث:**

١ – التعرف على أهم المعايير التي تحكم جودة المعلومات المحاسبية وكيفية تحقيقها واقعياً.

٢ – تحديد أهمية ودور وعلاقة القيم الأخلاقية الإسلامية في تحقيق جودة المعلومات المحاسبية.

**ثالثاً: منهج الدراسة:**

يتناول هذا البحث دراسة أثر القيم الأخلاقية الإسلامية على جودة المعلومات المحاسبية من خلال دراسة استنباطية نظرية لدراسة هذا الأثر بتناول أهم الدراسات التى تناولت هذا الموضوع بالتحليل والدراسة بما يخدم أهداف البحث ويوصل إلى نتائجه باستنباط أثر القيم الأخلاقية الإسلامية على جودة المعلومات المحاسبية.

**رابعاً: خطة البحث:**

يتضمن هذا البحث عدة موضوعات مترابطة تم تناولها من خلال المباحث التالية:

**المبحث الأول:**

مفهوم جودة المعلومات المحاسبية.

**المبحث الثاني:**

أهم معايير وخصائص جودة المعلومات المحاسبية.

**المبحث الثالث:**

دور العنصر البشري في تدعيم معايير جودة المعلومات.

المبحث الرابع:

أهم القيم المعنوية والسلوكية والأخلاقية الإسلامية المؤثرة في العنصر البشري ودورها في تدعيم جودة المعلومات المحاسبية.

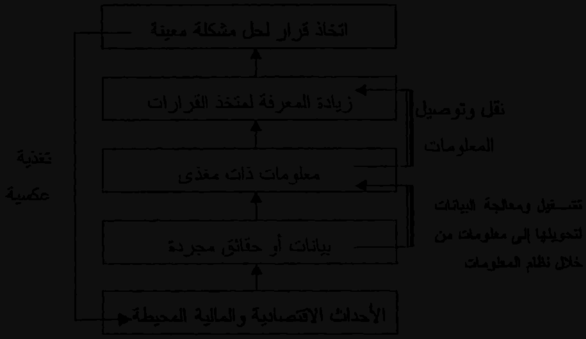
خلاصة البحث ونتائجه وتوصياته.

وسيتم تناول موضوعات هذا البحث على النحو التالي:

# المبحث الأول

## مفهوم جودة المعلومات المحاسبية

تمثل المعلومات مجموعة من البيانات أو الحقائق المجردة التي تم تنظيمها بطريقة هادفة وبما يجعل لها قيمة إضافية على قيمة البيانات ذاتها فهي نتاج معالجة وتشغيل البيانات بهدف زيادة مستوى المعرفة لمتخذ القرار بما يمكنه من الحكم على واقع الأمور واتجاهات المستقبل [1]، والشكل التالي يوضح ذلك:




(١) د/ مدحت محمد أبو النصر، "المعلومات المفهوم والنظم والتدريب"، مجلة الإدارة، المجلد ٣١ العدد الثاني، أكتوبر ١٩٩٨، صـ٧٩.

وعادة ترتبط المعلومات بمتخذ قرار معين في ظروف قرار محددة، كما أن ما يعتبر معلومات في ظروف معينة قد يعتبر بيانات في ظروف أخرى.

هذا كله يتوقف على مدى استفادة متخذ القرار وزيادة مستوى معرفته من خلال المعلومات المقدمة إليه.

والمسئول عادة عن إنتاج المعلومات المالية والمحاسبية داخل المشروع هو نظام المعلومات المحاسبية والذي يمثل إطار يتضمن مجموعة من العناصر البشرية والمادية المترابطة والتي تتفاعل معاً وفقاً لمجموعة من المفاهيم والمبادئ لتشغيل وتجهيز البيانات المالية المتعلقة بالعمليات الفنية والتجارية الداخلية وكذلك المستمدة من البيئة الخارجية بهدف إنتاج وتوصيل المعلومات المالية الملائمة التي تدعم المستويات الإدارية المختلفة في مجالات التخطيط والرقابة واتخاذ القرارات، بالإضافة إلى إعداد وتوصيل المعلومات المالية الملائمة للجهات الخارجية المهتمة بالمشروع مثل جهات الاستثمار والتمويل والجهات الحكومية المختلفة[١].

---

(١) يمكن الرجوع إلى المراجع التالية على سبيل المثال في تحديد هذا المفهوم.
- د/ محمد شوقي بشادي، "نظم المعلومات المحاسبية"، القاهرة: دار الثقافة العربية، ١٩٩٢
- د/ سعيد محمود عرفة، "المحاسبة كنظام للمعلومات"، المجلة العلمية لتجارة القاهرة، عدد ٢٢، ١٩٧٥، ص ١٤١-١٥٩.
- ستيفن أ. موسكوف، مارك ج سيمكن، "نظم المعلومات المحاسبية لاتخاذ القرارات مفاهيم وتطبيقات"، ترجمة د. كمال الدين سعيد، المملكة العربية السعودية، دار المريخ للنشر، ١٩٨٩.

وللحصـــول على هذه المعلومات الملائمة والتي يمكن استخدامها في مجالات اتخاذ القرارات فينبغي أن يتم إنتاجها وتوصيلها اعتماداً على معايير تضـــمن مستوى مناسب من الجودة لهذه المعلومات حيث أن إنتاج المعلومات مثل إنتاج السلع والخدمات لابد وأن يخضع لمفهوم الجودة الشاملة بما يضمن توافـــر خصائص الدقة والتوقيت الملائم والملاءمة للغرض والحياد وأسلوب العرض المناسب(١).

وقـــد تناول العديد من الباحثين والمنظمات المهنية المحاسبية مفهوم جودة المعلومـــات ومحاولـــة تحديد أهم المقومات أو الخصائص التي يجب أن تتوافر في المعلومات حتى يمكن الاعتماد عليها في اتخاذ القرارات. وخصائص الجودة تشمل مرحلتي إنتاج وتوصيل المعلومات.

ويـــرى الـــبعض أنه غالباً ما يطلب من متخذي القرار اتخاذ القرار الأمـــثل ولكـــن ذلـــك يحتاج إلى معلومات قد تفوق ما لدى متخذ القرار من معـــرفة، لـــذا فعندما يصل متخذ القرار إلى أمثل القرارات الممكنة فإن ذلك يكون في ظل مستوى المعرفة لديه عن موقف محدد(٢).

والمشـــكلة ليست في إنتاج المعلومات فحسب ولكن المشكلة الحقيقية توافـــر مســـتوى جـــودة مناســـب لهذه المعلومات، ولكي تتصف المعلومات بـــالجودة فإنه يلزم أن تتوافر فيها مجموعة من الخصائص أو المواصفات أو المعايـــير عند إنتاجها وعند توصيلها، والتي تعتبر مؤشرات لمدى صلاحيتها

(1) Roger Carter, "Information Technology", London, Second ed, 1996,pp.3, 4.

(٢) د/ أمـــين محمـــد حســـن، "أثـــر مستوى جودة المعلومات على فاعلية التخطيط والـــرقابة"، رســـالة دكتوراه إدارة الأعمال غير منشورة"، كلية التجارة (بنين)، جامعة الأزهر، ١٩٨٢، صـــ٨.

أو منفعتها لمتخذي القرارات (مستخدمي المعلومات) ويمكن من خلال هذه المؤشرات الحكم على المعلومات وتقييم مدى جودتها[١]، والتي سيتم تناولها في المبحث التالي.

(١) المرجع السابق، صـ ٩٠، ٩٠.

# المبحث الثاني

## أهم معايير وخصائص جودة المعلومات المحاسبية

تناول العديد من الباحثين والمنظمات المهنية معايير وخصائص جودة المعلومات، وهناك نماذج عديدة في الأدب المحاسبي درست وتناولت أو حاولت وضع نماذج لجودة المعلومات، إلا أن النموذج المقدم من قبل لجنة معايير المحاسبة المالية"FASB" يعتبر من أشمل وأسبق النماذج في هذا المجال، ورغم مرور سنوات عديدة على إعداده إلا أن الباحث لاحظ أن هذا النموذج لا يزال مرجعاً أساسياً لمن يتناول جودة المعلومات، وسيعتمد الباحث عليه كنموذج أساسي لمعايير جودة المعلومات في هذا البحث، وسيتم تناوله بداية باختصار على النحو التالي:

### نموذج لجنة "FASB" لجودة المعلومات(1).

أصدرت لجنة معايير المحاسبة المالية "FASB" في الولايات المتحدة الأمريكية التقرير رقم (٢) سنة ١٩٨٠ "SFAC" يتضمن أهم خصائص جودة المعلومات المحاسبية ولا يزال هذا التقرير مرجعاً هاماً للعديد من الأبحاث في مجال جودة المعلومات رغم مرور أكثر من ٢٠ عاماً على إصداره.

---

(1) FASB, Statement of Financial Accounting Concepts No.2, Qualitative Characteristics of Accounting information, May 1980, in: Accounting Standards, Vol. 1, Original Pronouncements, U.S.A, McGraw- Hill 1982, PP. 3039 – 3044.

ويؤكد التقرير بداية على معيار المنفعة Usefulness لهذه المعلومات في مجالات اتخاذ القرارات كأهم معيار مبدئي وبدون منفعة المعلومات لا يكون لها أي عائد يذكر وقد تم التأكيد على أن كل متخذ قرار يمكنه الحكم على منفعة المعلومات بالنسبة له في ضوء تأثره ببعض العوامل من أهمها:

- نوعية القرار المتخذ نفسه.
- الطرق والأساليب المستخدمة في اتخاذ القرارات.
- حجم المعلومات المتاحة حالياً (قبل الحصول على المعلومات الإضافية)، أو مستوى المعرفة الحالي.
- قدرة متخذ القرارات على الاستفادة من المعلومات المقدمة إليه.

وتختلف قيمة المعلومات ومنفعتها من متخذ قرار إلى آخر وتختلف احتياجات متخذ القرار بالنسبة لمستوى الإفصاح المطلوب في المعلومات. ويرتبط ذلك بقدرة متخذ القرار على فهم المعلومات المقدمة بصورة صحيحة (Under Standability) ، فلن تكون المعلومات مفيدة لمتلقيها (متخذ القرار) أو يمكن الاستفادة منها إذا لم يستطع فهمها كما أنها لابد لتكون مفيدة ويمكن الاستفادة منها أن تكون ملائمة للقرار (relevant) ويعتمد عليها (reliable).

ومن هنا فينبع من معيار المنفعة معايير جودة المعلومات الأساسية بمراعاة علاقتها بقرار محدد ( Primary Decision - Specific Qualities) ، وسيتم عرضها باختصار على النحو التالي:

١ – القابلية للفهم: Understandability :

والتـــي تعـــنى خاصـــية جودة المعلومات التي تمكن المستخدم لها من إدراك وفهـــم معـــناها ومغذاها، فالمعلومات لن تكون نافعة فعلياً لشخص لم يستطع فهمها أو إدراك محتوى الرسالة المعلوماتية المقدمة إليه.

٢ – الملاءمة: Relevance:

ملاءمـــة المعلومـــات تؤدي إلى إيجاد اختلاف في القرار من خلال مســـاعدتها لمـــتخذ القـــرار فـــي التنبؤ بنتائج الأحداث المختلفة في الماضي والحاضـــر والمستقبل، وكذلك في صياغة أو تعديل توقعات وتنبؤات سابقة، فالمعلومـــات تســـتطيع إيجـــاد اختلاف (تغيير) في القرار من خلال تحسين قـــدرات متخذي القرارات في مجال التنبؤ وتقديم تغذية عكسية عن التنبؤات السابقة.

كما أن ملاءمة التوقيت يجعل المعلومات متاحة لمتخذ القرار في الوقت المناســـب قـــبل أن تفقـــد قدرتها على التأثير على القرار فتعتبر خاصية من الخصـــائص الهامة للملاءمة، وعدم تقديم المعلومات في الوقت المناسب يفقد المعلومات ملاءمتها بل وقيمتها وقدرتها على التأثير في القرار.

٣ – الاعتمادية Reliability:

الاعـــتمادية تعني إحدى خصائص أو معايير الجودة التي تؤكد أن هذه المعلومـــات ســـليمة ومنطقية ومقنعة وخالية من الأخطاء، بمعنى أنها جديرة بالـــثقة ويعـــتمد عليها، وهناك درجات عديدة من الاعتمادية، فلسنا في مجال

يعتمد عليه أو لا يعتمد عليه وإنما الأمر نسبي بحسب الحالة وظروف كل قرار.

فيمكن القول أن هذه المعلومات أكثر أو أقل في الاعتمادية أو الثقة بصورة نسبية، فهي وصف أو مقياس يمكن من إثبات مدى أمانة المعلومات ودقتها، وحتى يمكن توفير هذا المعيار (الاعتمادية) في الواقع فيجب أن يتوافر في المعلومات ما يلي من خصائص:

- إمكانية إثباتها والتحقق منها verifiability بما يضمن درجة عالية من الاتفاق في النتائج باستخدام نفس طرق القياس بما يعكس الجدارة بالثقة ويشير كذلك إلى التطابق والاتساق أو الاتفاق بين الأرقام المحاسبية والمصادر أو الأحداث المرتبطة بهذه الأرقام بمعنى تأييد البيانات بمستندات، ووجود درجة عالية من الاتساق، كذلك أن تكون مقاسه كمياً.
- الحياد Neutrality بما يعني الموضوعية وعدم التأثير، وأن يتم ضمان اختيار محايد للبدائل المحاسبية خالياً من الانحياز أو الميل نحو نتائج محددة سلفاً.

وتهدف القوائم المالية عادة إلى خدمة العديد من مستخدمي المعلومات المحاسبية لتحقيق أهداف مختلفة، وفي كثير من الأحيان يصعب إيجاد التوازن بين الاعتمادية (الثقة) في المعلومات وملاءمتها لاحتياجات المستخدمين ومثال ذلك عند تقييم الأصول الثابتة.

فقد يتعارض معياري الاعتمادية والملاءمة في مجال تقييم الأصول الثابتة، فالاعتمادية تعني اللجوء للقيمة التاريخية، بينما الملاءمة قد تعني

الاعـتماد على القيمة الجارية للأصول، وهنا ينشأ التضارب بين المعيارين، إلا أن ظروف اتخاذ القرار هي التي تحكم إيجاد التوازن بينهما[1].

**٤ – القابلـية للمقارنة والاتساق في المعلومات: Comparability and Consistency**

والتـي تعني أن تكون المعلومات قابلة للمقارنة بين عناصرها المختلفة وأن تكـون هـذه العناصـر علـى قدر من الاتساق والتناغم، وفي التطبيق الواقعـي، فالمعلومـات عن شركة معينة مثلاً تكون أكثر نفعاً إذا تم مقارنتها بذات المعلومات عن شركات أخرى، أو عن فترات أخرى.

كذلـك ضرورة توافر خصائص تدعيم الاتساق في المعلومات المقدمة مـن خـلال الاستمرار في تطبيق أساليب وطرق معينة في إعداد المعلومات عـبر الفترات الزمنية المختلفة، مثل أساليب تقييم الأصول المتداولة وحساب قسط إهلاك الأصول الثابتة، حيث أن ذلك يزيد من قيمة المعلومات وأهميتها وملاءمتها للقرار، خاصة المعلومات الكمية.

**٥ – الأهمية المادية أو النسبية Materiality:**

يرتـبط بالأهمـية النسـبية للمعلومات وإمكانية إهمال أو حذف بعض عناصـر المعلومات في ضوء الظروف المحيطة، بما يرتبط بمدى تأثر حكم متخذ القرار المعتدل اعتماداً على المعلومات المقدمة ومدى تأثره بهذا الحذف أو عدم الصحة في بعض عناصر المعلومات.

---

(1) Michael Kirschenheiter, "Information Quality and Correlated Signals" Journal of Accounting Research, vol. 35, No.1, spring 1997 pp.43 – 45.

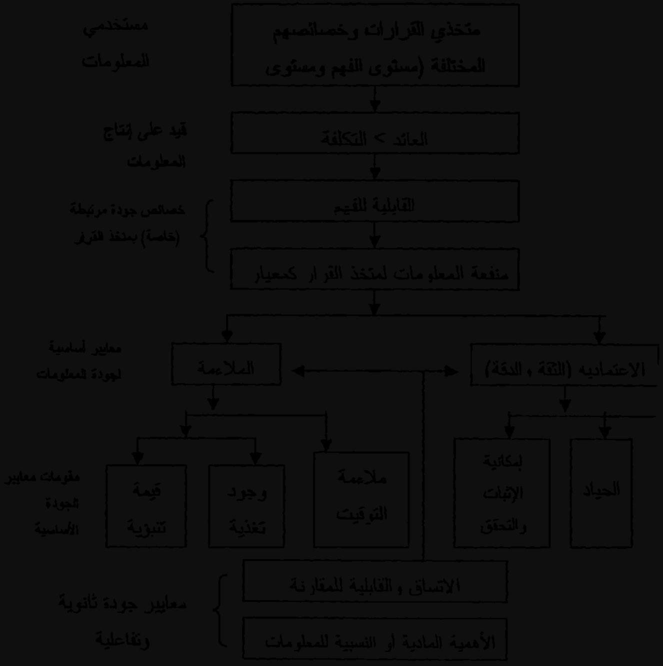
فترتبط الأهمية النسبية بمدى ملاءمة المعلومات في تحديدها لمدى تأثر متخذ القرار أو اختلاف قراره نتيجة للمعلومات المقدمة، وهناك بعض أنواع المعلومــات لا يحتاج إليها المستثمر كمتخذ قرار على سبيل المثال نظراً لأن مــا تحــتويه مــن قدرة على زيادة المعرفة أو الأهمية أو لختلاف أثرها في القــرار محــدود لذا فأهميتها محدودة وملاءمتها للقرار محدودة، ومن خلال الخبرة الشخصية لمعدى المعلومات ومستخدميها يمكن الحكم على مدى أهمية المعلومــات المقدمـــة، وإمكانية حذف أو إهمال بعض عناصرها دون التأثير على القرار المتخذ.

٦ - التكلفة والعائد Costs and Benefits:

كــل مســتوى جودة للمعلومات لابد وأن يصاحبه مستوى من التكلفة، فلتحقــيق معايــير جودة المعلومات ينبغي الموازنة بين التكلفة والعائد، ولكي نصل إلى تحقيق مستوى الإفصاح المطلوب في المعلومات المقدمة فينبغي أن تفوق المنافع (العوائد) الناتجة عنه مستوى التكلفة المرتبطة بتحقيقه.

وهــناك تكلفة لإعداد المعلومات وكذلك تكلفة لاستخدامها. كما أن هناك طــرق مخــتلفة لقــياس العائد المتوقع في المستقبل للمعلومات وكذلك لتقدير التكالــيف المصــاحبة لــه، وبغض النظر عن الأسلوب الكمي المستخدم في حســاب الــتكلفة والعائد للمعلومات، فلابد من تفوق جانب العائد على جانب الــتكلفة حــتى يــتحقق معيار اقتصادية المعلومات المقدمة . وينبغي مراعاة العدالــة في حساب العائد والتكلفة للمعلومات حتى يكون قرار إنتاجها أو عدم إنتاجها مبني على أسس موضوعية.

والشـــكل التالي يوضح مخطط لنموذج جودة المعلومات المحاسبية وفقاً لمتطلبات FASB [1] :




(1) FASB, op. cit., p. 3052

وقد ناقش بعض الباحثين الأهمية النسبية لمعايير جودة المعلومات من خلال الزاويتين التاليتين(1):

١ـ أنه من الضروري أن يتوافر في المعلومات المقدمة حد أدنى من كل معيار من معايير الجودة المقترحة فلا ينبغي أن يتخلف معيار بالكامل، والحد الأدنى من كل معيار يحدد في ضوء ظروف كل قرار، سواء من وجهة نظر معدي المعلومات أو متخذي القرارات.

٢ـ أنه ليس مقبولاً عملياً توافر جميع المعايير بالكامل تحت كل الظروف لاعتبارات اقتصاديات المعلومات وكذلك أهميتها المادية أو النسبية.

(1) د/ أمين محمد حسن، مرجع سابق، ص٦٥ – ٦٨

# المبحث الثالث

## دور العنصر البشرِي في تدعيم معايير جودة المعلومات

يشــمل العنصــر البشــرِي جانبين أساسين: جانب معدي المعلومات، وجانب متلقي المعلومات(متخذي القرارات).

وبالنســبة لمتلقي المعلومات فقد نال اهتمام العديد من الباحثين حيث أنه يمــثل المستفيد أو المستخدم لمنتجات نظام المعلومات وقد اهتمت العديد من الدراسات بدراسة خصائص متخذي القرار.

ومتخذ القرار يتأثر عادة في تحديده للمشكلة المحتاجة للمعلومات، وفي اختــياره للبدائل والمفاضلة بينها وتحديده لمدى منفعة المعلومات بالنسبة له، بعوامــل مــتعددة مــثل: موقف وظروف اتخاذ القرار، كذلك شخصية متخذ القرار ذاته ونظرته للأمور(١).

وهناك من قسم متخذي القرارات بحسب تقبلهم للمخاطرة إلي: (٢)

- مــتخذ القرار العادي، والذي ينظر إلي الأمور بموضوعية إلي حد بعيد فهو يقبل المخاطرة عندما يتعادل العائد المتوقع مع العائد المؤكد.

---

(١) د/ عــلى السلمي، الأساليب الكمية في الإدارة، القاهرة، دار المعارف، ١٩٧٣، صـــ٦١.

(2) Gerald R. Thompson "Management Science, Introduction to modern Quantitative analysis and decision making" McGraw-Hill, New York, 1973 p. 294 .

نقلاً عن:

د/ أمين محمد حسن، مرجع سابق، صـــ٨٣- ٨٤

- متخذ القرار الحذر، وهو الذي لا يقبل المخاطرة بسهولة فهو يفضل العائد المؤكد حتى لو كان أقل من العائد المحتمل وذلك لدرجة معينة تختلف من شخص إلي آخر فهناك الشخص شديد الحذر والشخص المعتدل في الحذر.
- متخذ القرار المخاطر، وهو الذي يبحث عن المخاطرة ويتصدى لها، وتختلف درجة قبول المخاطرة من شخص لآخر بحسب طبيعته وحالة التوازن التي يمكن أن يصل إليها.

ويرتبط هذا التصنيف لمتخذي القرارات بنوعية المعايير التي يمكن أن يتقبلوها للمعلومات المقدمة، ومدي ملاءمة المعلومات المقدمة إليه وفقاً لدرجة الحذر أو قبول المخاطرة.

كما أن هناك من صنف متخذي القرارات وفقاً للمستوي الإداري أو التنظيمي إلي(١):

١- المستوي التشغيلي: أي مديري الإدارات التشغيلية أو الإدارة الدنيا، وتختلف نوعية المعلومات ومعايير جودتها وفقاً لاحتياجات هذا المستوي حيث أن معظم المعلومات الملائمة لهم هي المعلومات الروتينية.

٢- متخذي القرارات ذوي مستوي المعرفة المهني، ومديري الإدارة الوسطي، وعادة يحتاجون إلي معلومات في مجالات المتابعة والرقابة واتخاذ القرارات في الأنشطة الإدارية المختلفة.

---

(١) د/ صابر محمد إسماعيل، "تقييم نظم المعلومات الإدارية المرتبطة بالحاسب الآلي في وحدات القطاع الحكومي"، المجلة العلمية لتجارة الأزهر، عدد ٢٦ ، يناير ٢٠٠١، صـ ١٧٥- ١٧٦.

٣- متخذي القـرارات في مستوي الإدارة العليا (المستوي الاستراتيجي) ويحتاجون عادة لمعلومات تدعم أنشطة التخطيط طويل الأجل ومعالجة الموضوعات الاستراتيجية.

وهذا الربط بين نوعية المعلومات وخصائص متخذي القرارات يدعم ربط معايير الجودة باحتياجات متخذي القرارات، وعادة تقاس فعالية نظم المعلومات بقدرتها على تحسين جودة القرارات التي تخدمها[١].

إلا أنه من الملاحظ أن جودة المعلومات لا تتأثر فقط بقدرة نظام المعلومات على مقابلة احتياجات متخذي القرارات بنوعياتهم وخصائصهم المختلفة، وإنما تتأثر في البداية بجودة النظام المنتج لها من حيث[٢]:

- القائمين على نظام المعلومات وقدرتهم على تطبيق معايير الجودة بصورة فعالة.
- كذلك جودة الأجهزة والمعدات المستخدمة ومدي تطورها، وتوافق الأجهزة والبرامج.
- وفي النهاية مقابلة احتياجات متخذي القرارات.

فالجانب الأخر للعناصر البشرية المقصودة هنا هو جانب معدي المعلومات والذي يمثل المحور الرئيسي الذي يعتمد عليه نجاح أو فشل النظام، والذي ينبغي أن ينال اهتمام كافي حيث انه هو المحرك للنظام والمدعم لمكوناته

---

(1) T. Mukhapadhyay and R. B. Cooper, "Impact of Management information systems on decisions" omaga (vol. 20, No. 1, 1992) P. 37.

نقلاً عن :

د/ صابر محمد إسماعيل، المرجع السابق ص١٧٩.

(٢) د/ صابر محمد إسماعيل، المرجع السابق، ص١٧٩

المادية والبرامجية، والقائم على التنسيق بين النظام ومستخدمي منتجاته (المعلومات).

وتشمل العناصر البشرية القائمين بالأنشطة المختلفة في نظام المعلومات ومنهم على سبيل المثال:

- محللي ومصممي النظم.
- مشغلي النظم ومدخلي البيانات.
- القائمين بوظائف البرمجة وتطوير أو تعديل البرامج.
- القائمين بالوظائف والأنشطة المحاسبية.
- المسئولين عن التحليل المالي.
- المسئولين عن الرقابة على النظام والمراجعة الداخلية على عملياته.
- المسئولين عن تقديم وتوصيل التقارير المالية إلي المستخدمين لها ..... وغيرهم من الوظائف والأنشطة.

وجميع القائمين بهذه الأنشطة يجمعهم صفة البشرية فهم أفراد لهم قيمهم الخاصة ويتأثرون بعوامل معنوية وسلوكية وأخلاقية تؤثر في أدائهم وموضوعيتهم وأمانتهم في العمل وبالتالي في تحقيق معايير جودة المعلومات، فعلي سبيل المثال عن اشتراط الثقة والاعتمادية في المعلومات فإن ذلك يرتبط بمدي حياد و موضوعيه المسئول عن إنتاج هذه المعلومات، ولا ينفي استخدام الحاسب الآلي في تشغيل البيانات أن للعنصر البشري أثرة الهام في إعداد المدخلات للتشغيل وإعداد وتوصيل تقارير المعلومات والقدرة على التأثير فيها وكذلك تصميم النظم والرقابة عليها.

وفي المبحث التالي سيتم دراسة أثر القيم المعنوية والسلوكية والأخلاقية لمعدي المعلومات في تدعيم جودة المعلومات المحاسبية.

# المبحث الرابع
# أهم القيم المعنوية والسلوكية والأخلاقية الإسلامية المؤثرة في العنصر البشري ودورها في تدعيم جودة المعلومات المحاسبية

تمثل القيم الأخلاقية ضوابط للسلوك الإنساني لتوجيهه نحو ما يحقق المصلحة والخير لجميع الأطراف[1]، وينطبق ذلك على معدي المعلومات والمستفيدين منها، فهي القيم أو المعايير التي يمكن في ضوئها الحكم أو التعرف على السلوك الإنساني باعتباره صحيحاً أو خاطئاً، خيراً أو شريراً[2].

فالأخلاق الحسنة مقصودها الوصول بالإنسان إلى الخير الذي يعني مصلحة الإنسان في الدنيا والآخرة والبعد عن الشر، ويصل الإنسان لذلك إذا تحلى بالفضائل أو القيم الأخلاقية والتي تتدرج وفقاً لما يلي[3]:

- تأتي في القمة القيمة الأخلاقية العليا وهي الخير فهو المقصد والغاية الأخيرة.

---

(١) د/ محمد عبد الحليم عمر، الأخلاق الإسلامية والمحاسبة، ندوة القيم الأخلاقية الإسلامية والاقتصاد، مركز صالح عبد الله كامل للاقتصاد الإسلامي بجامعة الأزهر، القاهرة، إبريل ٢٠٠٠، صـ١.

(٢) إيـريل بوسترنج، مقدمة في إدارة الأعمال، ترجمة د. على السلمي، القاهرة: مكتبة النهضة المصرية صـ٦٧.

(٣) ابن مسكوية، تهذيب الأخلاق، دار الكتب العلمية بلبنان، ط١، ١٤٠٥هـ، صـ ١٢ – ٢٥

- ويلي ذلك الفضائل الأربعة وهي، الحكمة والعفة والشجاعة والعدالة.
- ويلي ذلك وينبع منه الفضائل التفصيلية وهي متعددة وتشمل سائر القيم الأخلاقية مثل: الحياء، والسخاء والحرية والقناعة والحلم والشهامة والصدق والأمانة والمروءة والنزاهة والوفاء. وهي تمثل القواعد الأخلاقية للسلوك.

ويلاحظ أن الأخلاق يصدر عنها أفعال إرادية اختيارية بمعنى أنها تعمل في منطقة الاختيارات الحرة للإنسان فهي تعتمد أساساً على ضمير الفرد ووعيه بالتمسك بالأخلاق الفاضلة، وقد اتفق الباحثين على وجود مصدرين أساسيين للالتزام بالسلوك الأخلاقي[1]:

- الالتزام الخارجي في شكل قواعد وقوانين منظمة للسلوك.
- الالتزام الداخلي أ، الذاتي ( ضمير الفرد).

وكلاهما مكمل للآخر.

علاقة نظام المعلومات المحاسبية بالقيم الأخلاقية:

يقوم نظام المعلومات المحاسبية بدور هام في إعداد المعلومات المحاسبية وتوصيلها للأطراف المستفيدة (متخذي القرارات) سواء داخل أو خارج المشروع والتأكيد على صحة وصدق هذه المعلومات حتى يمكن الاعتماد عليها، لذا فيجب أن تتسم هذه المعلومات بمعايير الصدق والعدالة والأمانة، وهذا يرتبط بأن يكون إعدادها خاضعاً لقيم أخلاقية يلتزم بها الأفراد العاملين في مجال إعداد هذه المعلومات وتوصيلها حتى يمكن أن

---

(1) د/ محمد عبد الحليم عمر، مرجع سابق، ص ٥.

تكـــون معلومـــات نافعـــة ويعتمد عليها من قبل المستفيدين منها، ومهما كان مســـتوى الالتزام بمعايير جودة المعلومات السابق بيانها عند إعداد وتوصيل المعلومات فلابد من الخضوع لقيم أخلاقية، فمعايير الجودة ذاتها لا تتحقق إلا من خلال الالتزام بالقيم الأخلاقية والصفات الشخصية لمعدي المعلومات.

والفكـــر والتراث الإسلامي زاخر بالعديد من الكتابات والدراسات التي تتـــناول القـــيم المعـــنوية والسلوكية والصفات الشخصية والأخلاقية الواجب توافـــرها فـــي المســـئولين عـــن إعداد المعلومات المحاسبية، ويورد الباحث المثالين التاليين للتعبير عن ذلك:

**١ - كتابات الأسعد بن مماتي ( أحد وزراء الدولة الأيوبية):**

قـــد أورد صفات عديدة للكاتب في دواوين الدولة الإسلامية بوجه عام نستخلص منها ما يلي(١):

- "أن يكـــون الكاتب .. صادقاً، أديباً، فقيهاً" وهذا يشمل صفات الصدق، والقدرة على التعبير والعرض وتوصيل المعلومات بصورة واضحة مفهومة.
- " ..كافياً فيما يتولاه" وهذا يتضمن الكفاءة في العمل والتأهيل له.
- " أميناً فيما يستكفاه " ويتضمن الأمانة في أداء العمل.
- " . أن يعامل الناس بالحق من أقرب طرقه وأسهل وجوهه. لا يحتشم مـــن الرجوع عن الغلط فالبقاء عليه غلط ثاني. ويتضمن هذا التزام الحق والرجوع إليه.

---

(١) الأســـعد بـــن مماتي، قوانين الدواوين، جمع وتحقيق: عزيز سوريال عطية، مطبعة مصر، ١٩٤٣، ص ص ٦٦ – ٦٩.

- ".. أن يكــون شديد الأنفة عظيم النزاهة كريم الأخلاق" وهذا يتضمن التزام النزاهة في أداء العمل والتمتع بصفات أخلاقية كريمة.
- ".. لا يظهــر ما بينة وبين أحد من صداقة ولا عداوة " يمعلي التزام الموضوعية والحياد.
- ".. يحفــظ كــل مـــا سمعة.. يحذر من نقل شئ يجري في مجلسة " ويتضمن حفظ أسرار العمل.
- ".. عـــاقلاً.. حاد الذهن.. قوي النفس.. حاضر الحس جيد الحدس.. كثـــير الاحـــتمال.. له جراءة يبت بها الأمور علي حكم البديهة..فيه تؤدة يقف بها فيما لا يتصرح علي حد الروية.."

وهـــذا يتضـــمن التمتع بقدرات وصفات شخصية وذهنية إيجابية مثل: الذكـــاء وقـــوة الشخصـــية وحضور البديهة والصبر والاحتمال والتأني في إصدار الأحكام وغيرها من الصفات الشخصية اللازمة لأداء العمل في مجال إعداد وتوصيل المعلومات.

٢ – مـــا أورده القلقشـــندي من صفات للكاتب يمكن الاستفادة منها في هذا المجال، ومنها(١):

- ".. أن يكـــون مستوفياً لشروط الكتابة عارفاً بالفنون التي يحتاج إليها الكاتب.. أن يكون صبوراً على التعب"

وهـــذا يتضمن الكفاءة في العمل وكفاية التأهيل والتدريب والقدرة على أداء العمل.

---

(١) أبـــو العـــباس أحمد بن علي القلقشندي "صبح الأعشى في صناعة الإنشا"، الجزء الأول، القاهـــرة، المؤسســة المصرية العامة للتأليف والترجمة والطباعة والنشر، ص ص ١٣٠ – ١٣٩.

- ".. يتصف بالفصاحة والبلاغة وقوة الحجة" بما يعني القدرة علي العرض والتعبير السليم عن المعلومات المقدمة، والقدرة علي الإقناع.
- ".. بالغاً في الأمانة.. مأموناً علي الأسرار"، التزام الأمانة في أداء العمل وحفظ الأسرار.
- ".. والثقة ونزاهة النفس.." التمتع بالثقة والنزاهة.
- ".. عاقلاً.. ذكياً" يتمتع بقدرات عقلية وذهنية وذكاء خاص.

نخلص من المثالين السابقين إلي احتواء التراث الإسلامي علي كتابات عديدة يمكن أن تكون جامعة لأهم القيم الأخلاقية والصفات الشخصية اللازمة لمعدي المعلومات المحاسبية، والتي يمكن استخلاصها فيما يلي:

١ – الكفاءة والتأهيل والقدرة علي العمل، والإخلاص في أدائه بمعني التزام الإتقان والحرص والدقة.
٢ – التزام الصدق في إعداد وعرض وتوصيل المعلومات.
٣ – الأمانة في أداء العمل وحفظ الأسرار.
٤ – التزام النزاهة والثقة والرقابة الذاتية في العمل.
٥ – التزام الحق والعدل والحياد والموضوعية والاعتدال.
٦ – القدرة علي العرض والتعبير السليم والملائم عن المعلومات.
٧ – التمتع بالقدرات والصفات الشخصية المواتية كالذكاء وحضور الذهن والصبر وتحمل العمل، واستيعاب احتياجات مستخدمي المعلومات، وسرعة البديهة والتأني.

٨ - التزام حسن الخلق بصفة عامة ومعاملة الآخرين (كافة الأطراف المستفيدة من نظام المعلومات) بطريقة كريمة، والتعاون مع الزملاء والتواضع مع الجميع.

وهناك العديد من الآيات القرآنية الكريمة والأحاديث النبوية الشريفة التي تدعو وتوجه إلي التحلي بالقيم الأخلاقية والصفات الشخصية الكريمة ومنها على سبيل المثال:

- ﴿ اجعلني علي خزائن الأرض إني حفيظ عليم ﴾[١]
- ﴿ يا أبت استأجره إن خير من استأجرت القوي الأمين ﴾[٢]

وهي آيات ترتبط بالقدرة والكفاءة في العمل والأمانة.

- ﴿ يا أيها الذين آمنوا اتقوا الله وكونوا مع الصادقين ﴾[٣]

وهي تدعو للرقابة الذاتية وتقوي الله والصدق.

- ﴿ وليكتب بينكم كاتب بالعدل ﴾[٤]

وتدعو إلي التزام التخصص في العمل والعدل والحياد والموضوعية.

- ﴿ فإن أمن بعضكم بعضاً فليؤد الذي أؤتمن أمانته ﴾[٥] ، الأمانة .
- ﴿ ذلكم اقسط عند الله وأقوم للشهادة وأدني ألا ترتابو ﴾[٦]

---

(١) القرآن الكريم، سورة يوسف، الآية ٥٥.
(٢) القرآن الكريم، سورة القصص، الآية ٢٦.
(٣) القرآن الكريم، سورة التوبة، الآية ١١٩.
(٤) القرآن الكريم، سورة البقرة، الآية ٢٨٢.
(٥) القرآن الكريم، سورة البقرة، الآية ٢٨٣.
(٦) القرآن الكريم، سورة البقرة ٢٨٢.

نستنتج منها التزام العدل والثقة في العمل بما يمكن من الاعتماد علي نتائجه (التقارير).

- ويقول رسول الله ﷺ : « إن الله تعالي يحب من العامل إذا عمل أن يحسن»[1] بما يدعو إلي حسن العمل وإتقانه.

وعنه (صلي الله عليه وسلم) أنه قال:

« أربع إذا كن فيك فلا يضرك ما فاتك من الدنيا: صدق حديث، وحفظ أمانة، وحسن خليقة، وعفة طعمه »[2]

وقوله:(صلي الله علية وسلم):

«لا أيمان لمن لا أمانة له ولا دين لمن لا عهد له»[3]

وقوله (صلي الله عليه وسلم)

« أكمل المؤمنين إيماناً أحسنهم خلقاً »[4]

« إنما بعثت لأتمم مكارم الأخلاق »[5]

والآيات والأحاديث كثيرة في ذلك.

ونخلص مما سبق إلي أن مجموعة القيم والصفات التي سبق عرضها من الواجب أن يتمتع بها القائمين علي إعداد المعلومات وعرضها حتى يمكن تحقيق معايير جودة المعلومات السابق توضيحها، ويمكن الربط بين معايير

(١) أخرجه السيوطي في الجامع الصغير.
(٢) رواه أحمد.
(٣) رواه أحمد.
(٤) أخرجه الترمذي.
(٥) رواه مالك في الموطأ.

جــودة المعلومات والقيم الأخلاقية والصفات الشخصية اللازمة لتحقيقها علي النحو التالي:

**١ –معيار الاعتمادية والثقة:**

والــذي يتضمن إمكانية الاعتماد على المعلومات المقدمة وأنها دقيقة ومنطقــية وخالية من الأخطاء وجديرة بالثقة، فتحقيق هذا المعيار في الواقع لابــد وأن يرتبط بأخلاقيات معدي هذه المعلومات والتزامهم بالصدق والأمانة والنزاهة والحياد والموضوعية والبعد عن التحيز.

**٢ – معيار الملاءمة :**

والــذي يتضـــمن ملاءمة المعلومات لغرضها وملاءمة توقيتها، فهي ترتبط بقيم الأمانة في أداء العمل والدقة وإتقان العمل.

**٣ –معيار القابلية للفهم:**

والــذي يعني إدراك مستخدم المعلومات لمعناها بدقة، فهو يرتبط بقيم الصدق في العرض وصفات القدرة علي التوصيل والإقناع.

**٤ – كما أن معيار القابلية للمقارنة والاتساق:**

يتطلب توافر الموضوعية والحياد في إعداد المعلومات وعرضها.

**٥ – ومعيارالأهمية النسبية:**

يرتبط بتوافر الحياد للحكم علي مدي أهمية المعلومات وعدم إهمال معلومات أساسية.

**٦– معيار التكلفة والعائد:**

يرتبط بالعدالة في قياس التكلفة والعائد.

## خلاصة البحث :

تناول الباحث من خلال هذا البحث موضوع القيم الأخلاقية الإسلامية وأثرها في تحقيق جودة المعلومات المحاسبية ، من خلال تقسيمه إلى أربعة مباحث أساسية:

١) المبحث الأول، مفهوم جودة المعلومات المحاسبية، وتناول من خلاله التعريف بمفهوم المعلومات المحاسبية والفرق بينها وبين البيانات وأثر المعلومات الملائمة في مجال اتخاذ القرارات، وأهمية إعداد وعرض للمعلومات وفقاً لخصائص الجودة.

٢) المبحث الثاني: أهم معايير وخصائص جودة المعلومات المحاسبية، وتناول من خلاله الباحث نموذج لجنة FASB لجودة المعلومات باعتباره من أشمل النماذج في هذا المجال والذي يرتبط بمعايير محددة لجودة المعلومات هي:

- القابلية للفهم من قبل مستخدمي المعلومات.
- الملاءمة ، سواء في العرض أو التوقيت.
- الاعتمادية والثقة في المعلومات المقدمة.
- القابلية للمقارنة والاتساق في المعلومات.
- الأهمية المادية أو النسبية.
- التكلفة والعائد أو اقتصادية المعلومات.

٣) المبحث الثالث، دور العنصر البشرى في تدعيم معايير جودة المعلومات، وتناول العنصر البشرى من خلال جانبي إعداد المعلومات وتلقى المعلومات (الإعداد والاستخدام) حيث تناول

خصائص متخذي القرار كمستخدمين للمعلومات واحتياجاتهم والربط بيـــن نوعية المعلومات وخصائص متخذي القرارات، كما تناول دور القائمين على إعداد المعلومات في تحقيق معايير جودة المعلومات.

٤) المبحـــث الرابع: أهم القيم المعنوية والسلوكية والأخلاقية الإسلامية المؤثـــرة فـــي العنصر البشرى ودورها في تدعيم جودة المعلومات المحاســـبية، وتناول من خلاله عرض لأهم القيم الأخلاقية والصفات الشخصـــية الواردة في الفكر الإسلامي وأثرها في تدعيم والتأثير في العنصـــر البشـــرى (معـــدي المعلومـــات) وعرض لبعض الكتابات الإســـلامية الـــواردة في التراث الإسلامي في هذا الشأن واستخلص مجموعة من أهم القيم الأخلاقية والصفات الشخصية اللازمة لمعدي المعلومـــات المحاسبية بما يدعم جودة المعلومات، ومن أهم هذه القيم والصفات ما يلي:

١- الكفاءة والتأهيل والقدرة على العمل والإخلاص والدقة.

٢- الصدق في إعداد المعلومات وتوصيلها.

٣- الأمانة في أداء العمل وحفظ أسراره.

٤- الحق والعدل والحياد والموضوعية.

٥- النزاهة والثقة والرقابة الذاتية.

٦- حســـن الخلـــق ومعاملـــة الآخرين بصورة كريمة والتعاون مع الزملاء والتواضع مع الجميع.

٧- التمتع بالعديد من القدرات والصفات الشخصية المواتية كالذكاء والصبر والتحمل وسرعة البديهة والاستجابة لاحتياجات مستخدمي المعلومات.

٨- القدرة على العرض والتعبير السليم والملائم للمعلومات.

## نتائج البحث:

١- حتى يمكن تحقيق معايير جودة المعلومات المحاسبية فلابد من الاهتمام بدراسة العنصر البشرى من خلال:

أ- دراسة احتياجات وخصائص مستخدمي المعلومات.

ب-دراسة وتدعيم قيم وصفات وقدرات معدي للمعلومات.

٢ زيادة الاهتمام بالحاسب الآلي والمكونات المادية لنظم المعلومات لا ينفى أهمية العنصر البشرى في هذه النظم.

٣- هناك ارتباط بين تحقيق معايير جودة المعلومات وتوافر القيم الأخلاقية والصفات الشخصية للقائمين على إعداد هذه المعلومات.

٤- الفكر والتراث الإسلامي زاخر بالعديد من القيم الأخلاقية والسلوكية التي يمكن الاستفادة منها في تدعيم وتنمية قدرات القائمين على إعداد المعلومات بما يحقق جودة هذه المعلومات ويفي باحتياجات مستخدميها.

## توصيات البحث:

١- الاهتمام بالعنصر البشرى ودراسة احتياجات متخذي القرارات وكذلك توجيه اهتمام خاص بالأفراد القائمين على إعداد المعلومات.

٢- الاهتمام بدراسة القيم الأخلاقية والصفات الشخصية للقائمين على إعداد المعلومات والاهتمام باختيارهم على أسس سليمة، وتدعيم برامج إعدادهم وتدريبهم من خلال وجود برامج للتدريب والتعليم الأخلاقي ومحاولة إكسابهم القيم والصفات المواتية والإيجابية.

٣- الاهتمام بتطبيق نماذج جودة المعلومات من خلال الاهتمام بالعنصر البشري كأحد المقومات الهامة لنظم المعلومات وأثره في تدعيم التطبيق السليم لمعايير جودة المعلومات.

# أهم مراجع البحث

## أولاً: المراجع العربية:

١- القرآن الكريم
٢- الأحاديث النبوية الشريفة
٣- ابن مسكويه، تهذيب الأخلاق، دار الكتب العلمية بلبنان، ط١، ١٤٠٥ هـ.
٤- ابن مماتي، الأسعد، قوانين الدواوين، جمع وتحقيق عزيز سوريال عطية، مطبعة مصر، ١٩٤٣م.
٥- أبو النصر، مدحت محمد، المعلومات المفهوم والنظم والتدريب، مجلة الإدارة، المجلد ٣١، العدد الثاني، أكتوبر ١٩٩٨.
٦- أبو العباس أحمد بن علي القلقشندي ، صبح الأعشى في صناعة الإنشا، الجزء الأول، القاهرة، المؤسسة المصرية العامة للتأليف والترجمة والطباعة والنشر.
٧- إسماعيل، د. صابر محمد، "تقييم نظم المعلومات الإدارية المرتبطة بالحاسب الآلى في وحدات القطاع الحكومي"، المجلة العلمية لتجارة الأزهر، عدد ٢٦، يناير ٢٠٠١.
٨- بشادي، د. محمد شوقي، نظم المعلومات المحاسبية، القاهرة، دار الثقافة العربية، ١٩٩٢.
٩- بومنزنج، ايريل، مقدمة فى إدارة الأعمال،ترجمة. د.على السلمى، القاهرة، مكتبة النهضة المصرية.

١٠- حسن، أمين محمد، "أثر مستوي جودة المعلومات على فاعلية التخطيط والرقابة"، رسالة دكتوراه إدارة الأعمال غير المنشورة، كلية التجارة (بنين)، جامعة الأزهر، ١٩٨٢م.

١١- السلمي، د. علي، الأساليب الكمية في الإدارة، القاهرة، دار المعارف، ١٩٧٣

١٢- عرفة، د. سعيد محمود، "المحاسبة كنظام للمعلومات"، المجلة العلمية لتجارة القاهرة، عدد ٢٢، ١٩٧٥م.

١٣- عمر، د. محمد عبد الحليم، "الأخلاق الإسلامية والمحاسبة"، ندوة القيم الأخلاقية الإسلامية والاقتصاد، مركز صالح عبد الله كامل للاقتصاد الإسلامي، جامعة الأزهر، القاهرة، إبريل ٢٠٠٠

١٤- موسكو ف.، ستيفن أ.، مارك ج. سيمكن، نظم المعلومات المحاسبية لاتخاذ القرارات مفاهيم وتطبيقات، ترجمة د. كمال الدين سعيد، المملكة العربية السعودية، دار المريخ للنشر، ١٩٨٩.

## ثانياً: المراجع الأجنبية:

1- Carter, Roger, Information Technology, London, 2nd Ed. 1996.

2- FASB, Statement Of Financial Accounting Concepts No. 2, Qualitative Characteristics Of Accounting Information, May 1980, In: Accounting standards, Vol.1, original Pronouncements, U.S.A, McGraw-Hill, 1982.

3- Kirschenheiter, Michael, Information Quality and Correlated signals, Journal of Accounting Research, Vol. 35, No. 1, Spring 1997.

4- Thomposon, Gerald R., Management Science, introduction to modern quantitative analysis and decision making, McGraw-Hill, New York, 1973.

# مؤسسات وآليات عدالة توزيع الدخل والثروة في اقتصاد إسلامي

دكتور/ نجاح عبد العليم أبو الفتوح(*)

## خلاصة البحث

١- العدل بالحق مقصد أسمى للشريعة الإسلامية ويعنى أن يعطى كل ذي حق حقه كما بينته الشريعة الإسلامية. وعدالة توزيع الدخل والثروة فرع هام من فروع العدل بالحق

٢- يقدم النظام الإسلامى من أجل تحقيق عدالة التوزيع مؤسسات وآليات عديدة وشاملة تبدأ بتوزيع عادل للثروة وفرصة متكافئة لاكتساب الدخل وتنتهي بمؤسسات وآليات لإعادة توزيع الدخل والثروة تصحح الصورة النهائية للتوزيع لتتطابق مع دواعي العدل بالحق.

٣- وهذه المؤسسات والآليات تكفى لتحقيق الغرض المنوط بها، وتتحقق هذه الكفاية نتيجة لعوامل عديدة أهمها:

أ- أن الأهداف النهائية للعدالة التوزيعية وكذا مبادئ هذه العدالة ثابتة لا تتبدل ولا تتغير.

ب- شمول مؤسسات وآليات عدالة التوزيع لجميع العوامل المؤثرة فى هذه العدالة.

جـ- أن هناك مؤسسات توزيعية وآليات هى جزء من صلب النظام

---

(*) كلية البنات الإسلامية

تـتدرج مـن الفـرائض حتى التطوع، وهى ذات وعاء واسع يحقق العدالة في توزيع الأعباء ووفرة الحصيلة.

د- أن هـناك مـرونة يتمـيز بها النظام التوزيعي حيث يتيح استحداث المؤسسـات والآلـيات اللازمـة - فـى إطـار نصوص الشريعة ومقاصدها، وبالقدر الذى يكفى لتحقيق عدالة التوزيع.

٤- ويسهم فى تحقيق فاعلية مؤسسات وآليات عدالة التوزيع، سواء الأصلية أو المسـتحدثة، أن الـنظام الإسلامى كله يستهدف تحقيق العدل بالحق، وأن الدولة منوط بها رعاية تحقيق هذا الهدف، وأن السلوك الاقتصادى لكافـة خلايـا الـنظام لا تحركه فقط بواعث تعظيم المنفعة المعتبرة بل تحـركه أيضا بواعث تعظيم عائد الإلتزام بمقتضيات الشريعة الإسلامية ابتداء.

# ١/ المشكلة البحثية

## ١/١ الهدف من البحث وموضوعه:

تزعم النظم الاقتصادية المختلفة أنها تحقق العدل فى توزيع الدخول والثروات فى إطار مفاهيم هذه النظم للعدل. ورغم أن العدل فى الأصل واحد إلا أن الواقع أن مفهومه يختلف من نظام إلى آخر بحسب فلسفة هذا النظام والتعديلات التى تلحق به. وبينما ترتكز فلسفة النظم الاقتصادية غير الإسلامية على الفكر البشرى الذى قد يشوبه الهوى أو القصور، فإن فلسفة النظام الإسلامى ترتكز على عقيدة الإسلام وشريعته التى تستهدف تحقيق العدل بالحق. ونظرا لما لعدالة التوزيع من أهمية كبيرة فى الأنظمة الاقتصادية عامة والنظام الاقتصادى الإسلامى خاصة بإعتبارها فرعا من فروع العدل بالحق، فإن أحد معايير الحكم على كفاءة وأفضلية الأنظمة المختلفة يرتكز على مقدرتها على تحقيق هذا العدل.

ونحن نزعم للاقتصاد الإسلامى ليس فقط تفرده بمفهوم العدل بالحق، بل أيضا مقدرته على تحقيق هذا العدل من خلال آليات يقدمها هذا الاقتصاد فى شكل مبادئ ومؤسسات من صلب النظام، وكذا مؤسسات وآليات يمكن تطويرها فى إطار هذه المبادئ. وإثبات هذا الزعم الأخير يمثل هدف هذا البحث ويحدد موضوعه فى:

«تقديم باقة من أهم آليات عدالة توزيع الدخول والثروات فى الاقتصاد الإسلامى تكفى لتحقيق الهدف المقصود».

## ٢/١ مفهوم وأهمية عدالة التوزيع فى الاقتصاد الإسلامى:

تشمل عدالة التوزيع فى الاقتصاد الإسلامى كلا من التوزيع الوظيفى والتوزيع الشخصى فتمتد لتشمل إتاحة فرص متكافئة لإنتاج الدخل، وكذا إعادة توزيع الدخل والثروة لتصحيح الصورة التوزيعية النهائية على نحو يحقق العدل. ولا يقتصر هدف عدالة التوزيع على محاربة الفقر فقط بل يشمل أيضا تقريب الفوارق بين الدخول والثروات وعلى نحو يحول دون أن يكون المال دول بين الأغنياء.

وثمة ركائز شرعية للعدل فى التوزيع يمكن بناء عليها أن نصوغ مفهوما للعدالة التوزيعية فى الاقتصاد الإسلامى، ولعل أهم هذه الركائز ما يلى:

١- أن الله تعالى خلق ما فى الأرض جميعا للناس جميعا ومن ثم فثمة حق شرعى لكل واحد من الناس على الثروات، أن تقضى منها حاجاته المشروعة. ويعتبر فى ذلك الاعتدال والأولويات والتوازن فى قضاء الحاجات[١] .

٢- أن السعى على الرزق فرض على المستطيع، وأن الإسلام أقر التفاوت فى الأرزاق شريطة أن يتأطر هذا التفاوت بالضوابط الإسلامية[١].

٣- أن الناس منشأهم واحد، وأن المسلمين أمة واحدة[٣].

٤- وجوب تحقيق القوة بقدر الاستطاعة، ووجوب الدعوة إلى الله تعالى

(١) راجع الآيات أرقام ٢٩/ البقرة، ٦٢/هود، ١٠/ فصلت، ٧٠/ الإسراء

(٢) راجع الآيات أرقام ١٥/ الملك، ٨٧/ العنكبوت، ٧١/النحل.

(٣) راجع الآيات أرقام ١٨٩/ الأعراف، ٧١/التوبة، ٩٢/الأنبياء، ١٠/الحجرات.

والجهاد فى سبيله[1].

٥- نفى الضرر فيما يتعلق بالأموال[2].

وفى ضوء هذه الركائز فإن مفهوم عدالة التوزيع، فى رأى الباحث، هو أن تقضى مما خلق الله لعباده حاجاتهم المشروعة بحسب أولوياتها فى الحاضر والمستقبل، وأن يأخذ كل منهم القيمة العادلة لعمله، وأن يكون التفاوت بالنسبة للدخول والثروات منضبطا بضوابط المشروعية الإسلامية والتعاون والتكافل ولا يصل إلى درجة تجعلهما دولة بين الأغنياء فقط. وهذا بالإضافة إلى تأمين ما يحقق قوة الدولة ونشر الدعوة. ويكون التوزيع عادلا عندما:

١- تكون هناك فرصا متكافئة فى اكتساب الثروة والدخل.

٢- تحصل عناصر الإنتاج على العائدات العادلة لخدماتها فى العملية الإنتاجية.

٣- يتم اكتساب الثروات والدخول وتداولها وإنفاقها فى إطار التعاليم الإسلامية.

٤- عندما يتحقق حد الكفاية[3] لجميع الناس فى الأحوال العادية، والتأس فى

---

(١) راجع الآيات ١٦، ٤٦/التوبة، ٧٨/الحج، ١٢٥/النحل، ٧٤/الانفال، ١٥/الحجرات.

(٢) لحديث الرسول ﷺ «لا ضرر ولا ضرار» رواه مالك فى موطئه.

(٣) حد الكفاية كما يراه الباحث يتحدد مقداره بما يكفى القضاء المعتدل للحاجات بمستوياتها الثلاثة من ضروريات وحاجيات وتحسينيات، وهذا الاعتدال يتحدد فى ضوء الدخل المتاح للفرد لمن يحقق كفايته بنسبة أو كفاية الأمثال، أو كفاية الأوساط أن افتقد وجود المثل.

الكفاف في الأحوال الاستثنائية.

٥- عندما يعزز التوزيع من قوة الدولة ونشر الدعوة.

هذا عن مفهوم عدالة التوزيع وأما أهميتها فترجع لأسباب كثيرة منها أن العدل في التوزيع فرع من فروع العدل بالحق وهو المقصد الأم للشريعة الإسلامية، ويرد في قول الله تعالى ﴿وَمِمَّنْ خَلَقْنَا أُمَّةٌ يَهْدُونَ بِالْحَقِّ وَبِهِ يَعْدِلُونَ﴾ [الأعراف:١٨١]. كما يرد أيضا في قول الله تعالى ﴿وَمِنْ قَوْمِ مُوسَى أُمَّةٌ يَهْدُونَ بِالْحَقِّ وَبِهِ يَعْدِلُونَ﴾ [الأعراف:١٥٩]. ويعني العدل الحق أن يعطى كل ذي حق حقه كما بينته الشريعة الإسلامية الغراء، لا كما يحدده الفكر البشري بما قد يشوبه من أهواء أو قصور، كما هو حاصل في الواقع فعلا.

والعدالة التوزيعية، فيما نرى، تعتبر مطلبا للكفاءة الاقتصادية من زاويتين على الأقل: الأولى: أنها توسع محل الكفاءة ليشمل حاجات الناس بحسب أولوياتها وتتولى أنظمة التوزيع تزويد هذه الحاجات بالمقدرة على الدفع. والزاوية الثانية: أن عدالة التوزيع تقصر نطاق الحاجات على الحاجات الحقيقية فتستبعد الحاجات غير المشروعة وعموم الحاجات التي لا تتصف بالاعتدال. والقاسم المشترك بين هذه الحاجات أن قضاءها يترتب عليه تبديد للموارد في غير ما حاجة حقيقية الأمر الذي يؤثر على المقدار المتاح من الموارد لقضاء الحاجات الحقيقية ومنها الضروريات. كما أن تحقيق الكفاية للناس يسهم في زيادة إنتاجية العمل من خلال تحسين الحالة الصحية وتحسين مهارات العمل.

وللعدالة التوزيعية أثر هام على الإعمار الاقتصادي والاجتماعي

الذى يرقى فى الإسلام إلى مرتبة الواجب. وذلك من خلال تأثير هذه العدالة على إنتاجية العمل وإسهام جميع العاملين فى الإنتاج، كما لا يخفى ما للشعور بالعدل فى تقاسم ثمرة الإعمار من أثر حاسم على روح المشاركة فى إنجازه بإتقان وإتمام.

كما أن وجود خلل فى توزيع الدخول قد يؤدى إلى وجود خلل فى هيكل الطلب الكلى يترتب عليه قصور فى هذا الطلب عن استيعاب العرض الكلى من السلع والخدمات. وذلك أنه قد يترتب على خلل فى هيكل الطلب الكلى ناجم عن خلل فى هيكل توزيع الدخول وجود قصور فى الطلب الكلى على السلع الاستهلاكية عن العرض الكلى من هذه السلع. وباعتبار أن الطلب على الاستثمار مشتق من الطلب على هذه السلع الاستهلاكية فإنه، فى نهاية المطاف، ينخفض الطلب على الاستثمار ذاته. وتكون المحصلة النهائية قصور فى الطلب الكلى بشقيه الاستهلاكى والاستثمارى عن استيعاب العرض الكلى، وتوجد والحال كذلك بذور للركود فى مستوى النشاط الاقتصادى.

وكل ما سبق فضلا عن المشاكل الاجتماعية الجمة التى يمكن أن تنجم عن غياب العدل ولعل من أهمها انحلال رابطة التكافل فى المجتمع، وخروج الأضغان إلى المجتمع لتدمر الأخضر واليابس وتذهب بالعمران جملة.

## ٣/١ خطة البحث:

بعد الفراغ من تحديد المشكلة البحثية تكون مهمة الباحث إبراز أهم آليات عدالة توزيع الدخول والثروات فى الاقتصاد الإسلامى فى الإطار

التحليلى للبحث، وإثبات كفاية هذه الآليات لتحقيق العدالة فى توزيع الدخول والثروات. وعلى ذلك يتحدد هيكل البحث كما يلى:

مبحث تمهيدى: المشكلة البحثية:

- المبحث الأول: آليات لتحقيق عدالة توزيع الثروة بما فى ذلك توزيع الثروة (والدخل) بين الأجيال.
- المبحث الثانى: آليات لتحقيق عدالة التوزيع فى مرحلة اكتساب الدخول.
- المبحث الثالث: آليات لإعادة توزيع الدخل والثروة.
- مبحث ختامى: الأغنياء فى النظام التوزيعى الإسلامى.
- نتائج البحث وتوصياته.

## ٤/١ الإطار التحليلى للبحث:

١- يتم التحليل فى اقتصاد مغلق.

٢- أن المعتبر فى التحليل هو القيم الحقيقية للمتغيرات. ولا يستبعد ذلك تأثير التغيرات فى القيم النقدية على السلوك، ولكن يكون هذا التأثير من خلال تأثير القيم النقدية على القيم الحقيقية للمتغيرات.

٣- يفترض التحليل نظاما اقتصاديا إسلاميا بخصائصه المعروفة[١] سيما:

---

(١) راجع فى ذلك على سبيل المثال:

- «القوانين الاقتصادية من منظور إسلامى» صادر عن مركز صالح عبدالله كامل للاقتصاد الإسلامى، بالقاهرة.
- الإمام الأكبر محمد شلتوت، "الإسلام عقيدة وشريعة"، صادر عن دار الشروق بالقاهرة وبيروت، عام ١٩٨٠م.

أ- هيمنة العقيدة والشريعة الإسلامية على النظام برمته، فمنهما يستمد أهدافـــه وخصائصه التى تميزه عن غيره من النظم، ويرتكز هذا الـنظام علـــى فلســفة الوســطية التى تقوم على الجمع والتوفيق والـتوازن بيـــن المصالح المختلفة والجوانب المختلفة للحياة: بين المصـــلحة العامـــة والمصـــلحة الخاصة، وبين الجوانب المادية والجوانب الأخلاقية، وبين المادة والروح، وبين الدنيا والآخرة...

ب- نفـــترض أننا بصدد الإنسان المسلم الذى تهيمن العقيدة والشريعة الإســلامية علـــى ســلوكه فـــى جمـــيع المجالات ومنها المجال الاقتصـــادى. ونفترض على وجه التحديد أن سلوك هذا الإنسان، بـــل وســلوك جميع خلايا الاقتصاد يحركه تعظيم عائدين: عائد المنفعة المعتبرة وعائد الإلتزام بالشريعة[1].

---

= "الاقتصـــاد الإســلامى – بحوث مختارة من المؤتمر العالمى الأول للاقتصاد الإسلامى"، صادر عن المركز العالمى لأبحاث الاقتصاد الإسلامى بجدة عام ١٤٠٠ هـ.

- "الموســوعة العلمـــية والعملية للبنوك الإسلامية"، صادره عن الاتحاد الدولى للبنوك الإسلامية بالقاهرة، ١٤٠٢هـ – ١٩٨٢م.
- حسن العنانى، "الأسس الاقتصادية الإسلامية وتنظيم تطبيقها" صادر عن الاتحاد الدولى للبنوك الإسلامية".
- محمد باقر الصدر، اقتصادنا، صادر عن دار الكتاب اللبنانى ١٤٠١هـ – ١٩٨١م.

(١) يقصـــد بعـــائد الإلتزام بالشريعة، حالة الرضا وراحة الضمير التى يستشعرها الإنسان المســلم من إحساسه أنه أدى ما أمر الله به من التزام بالاعتدال والمشروعية فى الإنفاق وعمـــوم السلوك الاقتصادى ورعاية للحقوق والأولويات فى إطار استطاعته. ولا ينفى ذلـــك ما يمكن أن يترتب على الإلتزام من عائد مادى قد يتمثل، مثلا، فى الحفاظ على الصـــحة جراء الاعتدال. كما لا ينفى ما يمكن أن يحل على الفرد من بركات فضلا عن الـــثواب الأخـــروى. غير أن ذلك لم نقصده فى البحث لتعذر إخضاعه للتحليل ولا =

جـ- يناط بالدولة فى الاقتصاد الإسلامى حراسة الدين وسياسة الدنيا. وفــى إطـــار ذلك يكون دور للدولة وهو دور يمكن رده، فى هذا المجــال، إلـــى مقتضــيات تحقــيق مقصدين رئيسيين هما العدل والأعمـــار. وهو دور يضيق ويتسع ويمكن أن يأخذ أشكالا عديدة لاتنفك صلتها بتحقيق هذين الهدفين ولا تخرج عن إطار الشريعة الإسلامية، ولكنه دور لا ينعدم بالمرة. ذلك لأن ثمة ولايات دينية تقــوم بها الدولة، وثمة قطاعات عامة أصيلة تديرها، وثمة طيبات عامـــة بطبيعتها، وثمة أوجه للنشاط الاقتصادى لازمة للمجتمع قد يعجز الأفراد عن القيام بها لضخامة الاستثمارات المطلوبة لها أو المخاطـــر المحيطة بها فتتولى الدولى القيام بها . إلى غير ذلك من الأسباب.

د - المشـــكلة الاقتصـــادية كمـــا تتبدى فى شكل قصور المستخدم من المـــوارد عـــن قضـــاء الحاجات غير المنضبطة تجد أصلها فى الإعـــراض عـــن مـــنهج الله بالقعود عن السعى أو القصور فيه وبإساءة توزيع الدخل والثروة، وتجد هذه المشكلة حلها بالتالى فى اتباع هذا المنهج بحيث يصبح المهمين على سلوك الإنسان.

*يغيـــب عـــن القـــارئ أنـــنا إنما نتحدث عن عائد الإلتزام بالشريعة وليس عن عائد للشـــريعة. والأمر هنا لا يتعلق بتغيرات حدية فى درجة الإلتزام يترتب عليها تغيرات فى عـــائدة. ولكن ما نقصده فقط – هو وضع التعظيم لهذا العائد والذى يتم التوصل إليه بالإلـــتزام، جملة، بمقتضيات الشريعة الإسلامية. بحيث يشكل تعظيم عائد الإلتزام قيدا على تعظيم المنفعة المعتبرة. فلا تحقق المنفعة المعتبرة وضعا أقصى إلا فى إطار تعظيم عائد الإلتزام.

هـــ- أن الاقتصـــاد الإســـلامى توجــد به باستمرار ثلاثة أنواع من الملكـية: ملكـية عامـــة وملكـية دولة وملكية خاصة. وكل هذه الملكـيات بمفهــوم الاستخلاف عن الله تعالى المالك الأصلى لكل شـــئ، ومن ثم فإنها تمارس على مقتضى منهجه وعلى نحو يحفظ الـتوازن بيــن مصلحة الفرد ومصلحة الجماعة. وهذه الملكيات أصيلة وليست تعديلا فى النظام أو استثناء اقتضته الظروف.

و- يعمل الاقتصاد الإسلامى من خلال آليتى السوق والتخطيط معا بما يحقق للنظام أهدافه ويحفظ له خصائصه. والسوق الإسلامية سوق لهـــا ضوابط، وتحكم سلوك المتعاملين فيها قيم إسلامية مصدرها العقيدة والشريعة الإسلامية.

ز- أن هـــناك أنظمة توزيعية عديده من صلب النظام الإسلامى، وأنه يمكــن الإضـــافة إليها وفقا للحاجة وفى إطار نصوص ومقاصد الشريعة.

## المبحث الأول

## ٢/ آليات عدالة توزيع الثروة

إن نقطة البدء الحقيقية فى عدالة التوزيع إنما تكون بعدالة توزيع الثروات حتى تكون هناك فرص متكافئة بين الناس لإنتاج دخولهم بأنفسهم تحقيقًا لكرامة الإنسان. ولا تقتصر عدالة توزيع الثروة فى الإسلام على الحاضر فقط بل تشمل العدل فى ذلك بين الحاضر والمستقبل أيضا. ورغم تداخل الآليات الخاصة بعدالة توزيع الثروة فى الحاضر وتوزيعها بين الحاضر والمستقبل إلا أننا آثرنا معالجة كل منهما معالجة مستقلة لمزيد من الإيضاح فى العرض.

### ١/٢ آليات عدالة توزيع الثروة فى الحاضر:

كما سبق وذكرنا فإن هذه الآليات يمتد أثرها أيضا إلى تحقيق العدل بين الحاضر والمستقبل. ولعل من أهم آليات عدالة توزيع الثروة فى الحاضر حصر أسباب إنشاء التملك الخاص فى العمل الإنسانى للمشروع، واستبقاء ملكية عامة للأمة ثروات هامة وأساسية، وإيثار الفقراء والمساكين بموارد جديدة تؤول للدولة، والتمليك عن طريق الإنفاق العام سيما الإنفاق المخصص بالإضافة إلى الإنفاق من الإيرادات غير المخصصة أيضا.

**١/١/٢ حصر أسباب إنشاء التملك الخاص فى العمل الإنسانى المشروع،** وحصر أساليب نقل الملكية فى أساليب مشروعه لا تنطوى على ظلم.

فى النظام الإسلامى تكتسب الملكية الخاصة ابتداء بعمل إنسانى

مشروع، (ولا ينفى ذلك اكتساب حق التملك الخاص بأساليب أخرى مشروعة كالميراث أو الهبة أو الوصية غير أن هذه الأساليب، وغيرها، لا تنشئ التملك الخاص ابتداء بل تنقله من يد إلى يد). ويتضح ذلك جليا فى الحقوق الخاصة التى يمكن أن تترتب على الملكية العامة كما ستوضح فى بند تال، كما يتضح من تحريم الإسلام اكتساب الملكية، إنشاء أو نقلا، بالأساليب غير المشروعة كالغصب والسرقة والربا والاستئثار.

### ٢/١/٢ استبقاء ثروات هامة ملكية عامة للأمة:

تعرف الملكية العامة بأنها "ما كانت لمجموع أفراد الأمة أو لجماعة من الجماعات التى تتكون منها الأمة بوصف أنها جماعة"[١]. وما كان ملكا عاما فإنه يجوز لكل واحد من أفراد الأمة أن ينتفع به بما يتفق مع طبيعته شريطة عدم الإضرار بالآخرين فى هذا الانتفاع، ولا يجوز إقطاعه جملة[٢].

ومن أمثلة الملكية العامة فى الاقتصاد الإسلامى:

١- أرض الموات وأرض الحمى.

٢- المعادن الظاهرة والباطنة.

٣- المياه التى أجراها الله تعالى على سطح الأرض كالبحار والأنهار والعيون الطبيعية.

والملكية العامة تتضمن أموالا لا تتكافأ فيها الثمرة مع العمل على نحو بحيث أن الثمرة كبيرة جدا نسبة إلى العمل المبذول فى إظهارها للانتفاع

---

(١) عبد الحميد البعلى، الضوابط الفقهية فى الملكية، صادر عن الاتحاد الدولى للبنوك الإسلامية، ١٩٨٢م، صـ٥٠.

(٢) عبد الحميد البعلى، «الضوابط الفقهية فى الملكية»، المرجع السابق، صـ٥٧.

بهـا، فـإذا مـا أبيح التملك الخاص مطلقا فيها فقد يحدث ذلك ضررا بالغا بالـتوازن المنشـود بين المؤمنين. كما تتضمن الملكية العامة أموالا تتحصل المـنفعة فـيها بلا وعمل يذكر أو نفقه، كالماء العد والمعادن الظاهرة. كذلك فـإن محـل التملك العام كله يشكل ضرورة مشتركة للأمة أو لجماعة منها، وتـتعلق بـه المصالح العامة، ويستبقى ثروات أساسية تتمثل فى أرض ومياه ومواد أولية ومصادر للطاقة ملكا للأمة، وهذه الثروات الأساسية فى جوهرها مدخـلات أساسـية فـى أغلب العمليات الإنتاجية الأمر الذى يحد ابتداء من إمكانـية التفاوت المفرط فى فرص إنتاج الدخل، فضلا عن الحد من التفاوت فـى ملكـية الـثروات. وتستثمر الملكية العامة فى بعض الآراء للإسهام فى قضـاء حاجات الأمة ككل وتحقيق مصالحها العامة، ولا توجه لمصلحة جزء معين من الأمة ما لم يكن ذلك من أجل تحقيق مصلحة الأمة ككل كاستخدامها فى ضبط التوازن الاجتماعى(١).

### ٣/١/٢ الحقوق التى ترد على الملكية العامة:

يتلاحظ أن العمل الإنسانى المشروع هو أساس الحقوق الخاصة التى قـد تـرد على الملكية العامة من حق للتمليك أو للإنتفاع، من خلال أسلوب إحياء الموات أو إقطاع الأراضين والمعادن على سبيل المثال.

فإحـياء الموات – مثلا – حتى يترتب عليه حق تملك خاص للأرض المحـياة يجب أن يتم بموجبه تهيئة الموات للإنتفاع به فإن كان إحياء الموات للسـكنى مثلا "كان احياؤه بالبناء والتسقيف لأنه أول كمال العمارة التى يمكن

(١) محمد باقر الصدر، "اقتصادنا"، مرجع سبق ذكره، صـ٤١٢.

مكناها"[1]. فالإحياء، والحال كذلك، عمل لأن مجرد الاحتجار لا يعطى سوى أحقية فى الإحياء، وليس لمحتجر حق بعد ثلاث سنين. وبالنسبة للإقطاع فإن "للإمام أن يقطع كل موات وكل مكان ليس لأحد فيه ملك وليس فى يد أحد ويعمل فى ذلك بالذى يرى أنه خير للمسلمين وأعم نفعا"[2]. فالإقطاع قد يستخدم كأحد السبل لاستثمار الملك العام، وكنظام توزيعي للثروة والدخل فيترتب عليه نقل ثروات من الملكية العامة إلى الملكية الخاصة أو يرتب حقوقا على جانب من الملك العام لقاء أجر تحدده الدولة. والإقطاع لا يرتب حقوقا إلا بالعمل فهو يعطى فقط أحقية فى ممارسة العمل على الشيء المقطع بينما العمل ذاته هو الذى يعطى حقوقا على القطائع. ويقول الإمام الشافعى ﷺ "ومن أقطعه السلطان اليوم قطيعا أو تحجر أرضا فمنعها من أحد يعمرها ولم يعمرها رأيت للسلطان، والله أعلم، أن يقول له هذه أرض كان المسلمون فيها سواء لا يمنعها منهم أحد وإنما أعطيناكها أو تركناك وحوزها لأنا رأينا العمارة لها غير ضرر بين على جماعة المسلمين منفعة لك وللمسلمين فيها ينالون من رفقها فإن أحييتها وإلا خلينا من أراد إحياءها من المسلمين فأحياها فإن أراد أجلا رأيت أن يؤجل"[3].

---

(١) الماوردى، "الأحكام السلطانية والولايات الدينية"، صادر عن المكتبة التوفيقية بالقاهرة، ١٩٧٨م، ص٢٠٠.

(٢) أبو يوسف، "كتاب الخراج"، الطبعة الخامسة، صادر عن المكتبة السلفية ومطبعتها بالقاهرة، ١٩٧٦م.

(٣) الشافعى، "الأم"، صادر عن سلسلة كتاب الشعب، بالقاهرة، جـ٣، ص٢٦٩.

**٤/١/٢ إيثار الفقراء بموارد جديدة من الثروة:**

يتبين ذلك مما فعله المعصوم صلى الله عليه وسلم عندما آلت للدولة الإسلامية موارد جديدة (ونعنى بذلك فئ بنى النضير) للإمام أن يضعها حيث يشاء، نجد أن رسول الله ﷺ قسمها على المهاجرين (الذين تركوا أموالهم وديارهم)، دون الأنصار (الذين كانوا مسلطين على أموالهم) إلا أن سهل بن حنيف وأبا دجانة سماك بن خراشة ذكرا فقرا فأعطاهما رسول الله ﷺ[1]. كذلك فقيما يتعلق بحمى الموات وهو "المنع من إحيائه أملاكا ليكون مستبقى الإباحة لنبت الكلأ ورعى المواشى"[2] نجد أن الأصل فيه أن رسول الله ﷺ حمى البقع لخيل المسلمين وقال "لاحمى إلا لله ورسوله" ومعناه لا حمى إلا على مثل ما حماه الله ورسوله للفقراء والمساكين ولصالح كافة المسلمين، ومنع بذلك أن يحمى الإنسان الموات لحاجته، مثلما كانوا يفعلون فى الجاهلية من تفرد العزيز منهم بالحمى لنفسه. ومن آداب الحمى بالنسبة للأمة، بعد الرسول ﷺ، فى رأى الفقهاء إلا يعم به جميع الموات أو أكثره فذلك لا يجوز، كما لا يجوز أن يخص به الأغنياء دون الفقراء ولا أهل الذمة دون المسلمين. وإنما يجوز أن يحمى للكافة من غنى وفقير ومسلم وذمى أو يخص به المسلمين دون أهل الذمة أو الفقراء دون الأغنياء[3].

---

(١) ابن هشام، "السيرة النبوية" صادرة عن شركة ومطبعة مصطفى البابى الحلبى وأولاده بمصر ١٩٥٥م، المجلد الثانى، صـ١٩٢.

(٢) أبو يعلى، "الأحكام السلطانية"، صادر عن دار الكتب العلمية بلبنان، ١٩٨٣م، من ص ٢٢٢ إلى صـ ٢٢٣.

(٣) راجع، الماوردى، "الأحكام السلطانية والولايات الدينية" مرجع سبق ذكره، صـ ٢١٠، صـ٢١١. وراجع أيضا أبو يعلى، "الأحكام السلطانية"، مرجع سبق ذكره =

ويســـهم فـــى تحقيق التوازن فى تملك الثروات الجديدة، فى رأينا إلا يؤثر الأغنياء بحق إحياء الموات استنادا إلى مقدرتهم على ذلك بل ينبغى أن يكـــون للفقـــراء نصيبا فيه وإلا فتحنا بابا جديدا من أبواب التفاوت فى توزيع الثروات.

وقـــد طرحـــنا فـــى بحـــث ســـابق للدراسة من الناحيتين الشرعية والاقتصـــادية أن تصدر الدولة صكوكا لإحياء الموات تتولى هى من حصيلة هذه الصكوك إقامة المرافق العامة اللازمة لعملية إحياء منطقة موات كبيرة. وتحـــدد الدولة لكل فدان من الموات سعرا معينا بحيث يحصل مشترى صك الإحـــياء على ما يقابل قيمة الصك (مقسوما على السعر المحدد) أرضا مواتا يكون له حق احيائها فى إطار التنظيم التى تقره الدولة. ويمكن أن يراعى فى ذلـــك إلا يـــتم توزيـــع كل الأرض الموات التى تقام المرافق اللازمة لها من حصـــيلة بـــيع هـــذه الصكوك، على مشترى الصكوك فقط. بل يمكن أن يتم تخصـــص نســـبة معيـــنة من هذه الأراضى للفقراء والمساكين القادرين على العمـــل، وتمويـــل احتياجاتهم من المعدات والأدوات، ومستلزمات الإعمار، وكـــذا الاستمرار فى تمويل احتياجاتهم المعيشية من حصصهم المستحقة فى الـــزكاه إلى أن يتم إحياء الموات الذى خصص لهم مع ربط ذلك الاستصلاح بإطار زمنى معين.

ونضيف هنا أن عملية الإحياء يمكن أن يفرق فى التقنية المختارة بين تقنـــية الاستصـــلاح وتقنـــية الاستزراع، والمواءمة فى ذلك بين الاعتبارات

---

=صـــ٢٢٢، صـــ٢٢٣. وكذلك راجع ابن سلام كتاب "الأموال"، صادر عن مكتبة الكليات الأزهرية بالقاهرة، ١٩٨١م، من صـــ٢٧١ إلى صـــ٢٧٨.

الاقتصادية المختلفة بما ذلك الأخذ بالاعتبار تحقيق العمالة الكاملة للبشر، وهو هدف ذو أهمية بالغة فى الاقتصاد الإسلامى.

## ٢/٢ آليات عدالة توزيع الثروة (والدخل) بين الأجيال:

لم تغفل نظرية التوزيع فى الاقتصاد الإسلامى التى تتسم بالشمول الأجيال المتعاقبة، لذلك تجد أن هذه النظرية تقدم آليات عديدة بهذا الخصوص لعل من أهمها:

### ١/٢/٢ الملكية العامة:

تعتبر الملكية العامة أداة من أدوات عدالة التوزيع ليس فى الحاضر فقط بل بين الأجيال أيضا فهذه الملكية كما سبق ذكره تستبقى ثروات هامة وأساسية ملكا لمجموع الناس على تعاقبهم.

وقد راعى عمر بن الخطاب ﷺ فى الأرضين عدالة التوزيع بين الأجيال إذ وقف رقبتها للمسلمين على تعاقب أجيالهم، وجعل خراجها متجددا يأخذ منه كل جيل. وتلك كانت حجة عمر بن الخطاب ﷺ عندما طلب إليه بلال أن يقسم القرى المفتوحة بين الفاتحين ويأخذ خمسها فقال عمر «تريدون أن يأتى آخر الناس ليس لهم شىء»(١).

### ٣/٢/٢ الوقف الخيرى والأهلى:

الوقف فى الشرع حبس الأصل وتسبيل الثمرة. ويأتى شرح تفصيلى له عند بحث آليات إعادة التوزيع. وما يهمنا أن نشير إليه هنا هو ما يتمخض

---

(١) ابن سلام، "كتاب الأموال"، صـ٦٠.

عـــن الوقف من حبس لجانب من الثروات فتظل منفعته للأجيال على تعاقبها، فضـــلاً عما يمكن أن يتمخض عن استثمارات الأوقاف من مشروعات تستفيد منها الأجيال.

### ٤/٢/٢ واجب مداومة الإعمار:

فالإعمـــار المستدام الذى تتولاه الأجيال فى حاضرها ليؤتى ثماره فى الحاضــر والمســتقبل يرقى فى النظام الإسلامى إلى مرتبة الواجب باعتباره امتـــثالا لأمر الله بالمداومة على إعمار الأرض. فلا يبدأ الإعمار بسبب قيام فجوة فى مستويات المعيشة بين المجتمع الإسلامى وبين مجتمع أو مجتمعات أخـــرى بحيث يكون هدفه للعمل على سد هذه الفجوة. بل الإعمار فى النظام الإســـلامى واجـــب دائم يبدأ من استهداف تحقيق مستويات أفضل من قضاء حاجـــات جمـــيع الناس فى المجتمع فى الحاضر وعبر الزمن وفى إطار من الاعـــتدال ورعايـــة الأولويـــات، وفى حدود الاستطاعة، والاستخدام الكفء للمـــوارد فى قضاء الحاجات. هذا بالإضافة إلى الأغراض الأخرى للإعمار وأهمها تحقيق الاستقلال الاقتصادى للأمة والتشغيل الكامل للعمل الإنسانى.

### ٥/٢/٢ ضوابط الاقتراض العام فى النظام الإسلامى:

فـــى الواقـــع قد يتم الاقتراض العام لتمويل مشروعات غير ملحة أو ذات مـــنافع قاصـــرة فـــى أغلـــبها على الأجيال الحاضرة. وقد يترتب على الاقـــتراض العام تحميل أجيال قادمة بعبء هذا الإقتراض إذا كانت القروض لآجال طويلة وكان استخدامها على نحو لا تتولد عنه عائدات تكفى لسداد هذه القروض.

وفي هذا الشأن نجد أن عدالة الإسلام بين الأجيال قد نظمت هذا المصدر المحتمل لإيجاد ثغرات في تحقيق العدل بالحق. ومحصلة هذا التنظيم، فيما يتعلق بعدالة التوزيع، أن "القرض العام مشروع لتمويل حاجات عامة ضرورية والتي يسبب ترك الإنفاق عليها ضررا"(1)، وألا تلجأ الدولة للقروض العامة إلا بعد استنفاذ كافة الوسائل الذاتية وألا يعقد قرض إلا بعد التأكد من مصدر السداد مستقبلا(2).

### ٦/٢/٢ الاعتدال في الانفاق:

ويتحقق عندما يكون الإنفاق بالمعروف في طاعة الله وفي حدود الاستطاعة ورعاية الأولويات في الإنفاق، وهو مفهوم ينصرف إلى مقدار الإنفاق ووقته، وكل إنسان فيه فقيه نفسه فإن فقه اعتداله فعليه أن يلزمه. وهذا الاعتدال في الإنفاق يفترض أنه يترك أثره على حجم وهيكل الإنفاق ومن ثم على حجم وهيكل الناتج الأمر يقصر استخدام الموارد على قضاء الحاجات المعتدلة دون إفراط أو تفريط فلا تبدد الموارد التي هي ثروة للأجيال جميعها في قضاء حاجات غير حقيقية ضارة أو غير نافعة أو يفوق ضررها نفعها.

### ٧/٢/٢ توزيع الدخل بين الحاضر والمستقبل:

يوجب الإسلام الاعتدال في الإنفاق كما يوجب تحقيق العدل في

(1) سعد بن حمدان اللحياني، "الموازنة العامة في الاقتصاد الإسلامي" صادر عن البنك الإسلامي للتنمية – المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، المملكة العربية السعودية، صـ ٢٤٠.

(2) "القوانين الاقتصادية من منظور إسلامي"، مرجع سبق ذكره، صـ ١٢٠

قضاء الحاجات بحيث يكون العدل بالحق هو الضابط للسلوك التخصيصي فيما يتعلق بتخصيص الإستهلاك بين الحاضر والمستقبل. ففى الاقتصاد الإسلامى وفيما يتعلق باتخاذ القرارات الإدخارية نجد أن فكرة الزمن بالنسبة للاستهلاك لاتعطى موقفا لإستهلاك الغد مغاير لموقف استهلاك اليوم. فمن ناحية ينبغى إلا يتجاوز الاستهلاك الحاضر منطقة الاعتدال، ومن ناحية أخرى فإن العدل الحق يقيم بينهما توازنا من شأنه أن يكون للحاجة ذات الحق فى أن تقضى طالما تساوت درجة الأولوية، تستوى فى ذلك الحاجات الحاضرة والمستقبلية، فلا يختلف تقويم الحاضر والمستقبل فيما يتعلق بمردود الاستهلاك فى الاقتصاد الاسلامى[1].

وهكذا فإن الإدخار الفردى فى الاقتصاد الإسلامى يكون منوطا بالدخل الحقيقى، وهو سقف الاستطاعة، ويتم توزيع هذا الدخل بين الحاضر والمستقبل على أساس من تحقيق الاعتدال فى الإنفاق الحاضر والعدل فى

---

(١) ويمكن تقعيد هذا الافتراض شرعيا كما يلى:
(أ) لأن ذلك مقتضى الوسطية.
(ب) لأن الأمر متعلق "بحقوق" حاجات الناس فى أن تقضى فى الحاضر والمستقبل. ولذلك فإنها مثل غيرها من الحقوق تنظم على نحو لا يتعارض مع مقتضيات الشريعة الإسلامية، ومن ثم فنحن بصدد اعتدال فى قضاء الحاجات يجب أن يتبع وأولويات يجب أن تراعى فلا إسراف اليوم وفقرا وحاجة غدا فيقعد الإنسان ملوما محسورا.
(جـ) أن فكرة التفضيل الزمنى التى تتضمن تقدير منفعة للوحدة من استهلاك اليوم أكبر من منفعة الوحدة من الاستهلاك فى المستقبل قد يتناقض إعمالها مع الإعتدال، ومن ذلك أن إرتفاع معدل التفضيل الزمنى عن معدل العائد المتوقع قد يدفع بالفرد إلى زيادة الاستهلاك الحاضر فوق الاعتدال كما قد يتناقض أعمال هذه الفكرة مع اعتبارات العدل.

قضـــاء الحاجـــات بحســـب أولوياتها، ويستوى فى ذلك الحاضر والمستقبل. وكذلك فإنه على المستوى الكلى فإن من واجب الدولة تحقيقا للعدل أن تؤمن تحقـــيق قدر من المدخرات الكلية (العامة والخاصة) يكفى على الأقل لتحقيق نفس مستوى قضاء الحاجات فى الحاضر فى المستقبل أيضاً.

# المبحث الثانى

## ٣/ آليات تحقيق عدالة التوزيع فى مرحلة اكتساب الدخول

يقدم الاقتصاد الإسلامى منظومة من الآليات لتحقيق عدالة التوزيع فى هذه المرحلة لعل من أهمها:

### ١/٣ تحريم الكسب بالأساليب غير العادلة:

يحرم الإسلام الكسب بالأساليب غير العادلة، ومن هذه الأساليب الكسب بالاحتكار، والكسب بالربا، وأكل أموال الناس بالباطل، واستغلال الضعفاء، وعموم الكسب بغير الحق.

### ١/١/٣ تحريم الكسب بالإحتكار:

ينصرف مفهوم الاحتكار فى الفقه الإسلامى إلى "شراء الشئ وحبسه ليقل بين الناس فيغلو سعره ويصيبهم بسبب ذلك الضرر"[(١)].

وقد "ذهب كثير من الفقهاء إلى أن الإحتكار المحرم هو الاحتكار الذى تتوفر فيه شروط ثلاثة:

١- أن يكون الشيء المحتكر فاضلا عن حاجته وحاجة من يعولهم سنة كاملة لأنه يجوز أن يدخر الإنسان نفقته ونفقة أهله هذه المدة كما كان يفعله الرسول ﷺ.

٢- أن يكون قد انتظر الوقت الذى تغلو فيه السلع ليبيع بالثمن الفاحش لشدة الحاجة إليه.

٣- أن يكون الاحتكار فى الوقت الذى يحتاج الناس فيه المواد المحتكرة من

---

(١) السيد سابق، "فقه السنة" صادر عن مكتبة دار التراث بالقاهرة، جـ٣، صـ١٦٢.

الطعام والثياب ونحوها. فلو كانت هذه المواد لدى عدد من التجار ولكن لا يحتاج الناس إليها، فإن ذلك لا يعد احتكارا، حيث لا ضرر يقع بالناس»[1].

والظاهر أن الإحتكار فى المفهوم الفقهى يكون باعتبار الحاجة إلى السلعة محل الاعتبار وباعتبار قصد إغلاء السعر على المسلمين، ويصيبهم بسبب ذلك الضرر. فنحن إذن بصدد احتكار فى جانب البيع أركانه: وجود حاجة إلى السلعة من قبل الناس، وخفض مصطنع فى عرضها، وقصد لإغلاء سعرها. الأمر الذى يعنى فى الحقيقة (حال وقوعه) أن كسب البائع فى هذه الحالة يتضمن جزئيا تحويلا لجانب من الدخول الحقيقية، لمستهلكى السلعة محل الاعتبار إلى البائع، وهو الجزء المقابل للزيادة فى سعر السلعة عن سعرها الذى كان يمكن أن يسود لولا حبس السلعة وانخفاض عرضها. ويمكن القول أن مقدرة البائع على رفع الأسعار تزداد إذا كانت السلعة محل الاعتبار من السلع الضرورية التى تتميز بقلة مرونة الطلب عليها. ولكن ماذا عن احتكار الشراء حيث تتوفر مقدرة احتكارية لبعض المنتجين على بخس أثمان عوامل الإنتاج مثلا. الواضح هنا توفر علة الأضرار بأصحاب عوامل الإنتاج. والواضح أيضا أن الشارع الحكيم ينهى عن أن يبخس الناس أشياؤهم، ولسنا نقدم فتوى فى هذا الخصوص فلسنا أهلا لها.

وعلى أية حال فإن هذا الإحتكار فى جانب الشراء يتضمن أيضا كسبا فى شكل تحويل لجانب من الدخول الحقيقية لأصحاب عوامل الإنتاج

(١) السيد سابق، «فقه السنة»، مرجع سبق ذكره، جـ٣، صـ١٦٣

لصالح مشترى خدمات هذه العوامل، عن طريق تخفيض أثمان خدمات عوامل الإنتاج عن مستواها الذى كان يمكن أن يسود لولا وجود مثل هذا الإحتكار.

وهكذا فإن الاحتكار يعتبر سبيلاً إلى فرض قيمة غير عادلة على الناس فيضر، والحال كذلك، بعدالة التوزيع من ناحيتين على الأقل: فزيادة قيمة المنتج عن القيمة العادلة تمثل فى الحقيقة تحويلا من المشترين إلى البائع (المحتكر)، وكذلك فبخس عناصر الإنتاج قيمتها العادلة تمثل فى الحقيقة تحويلا من أصحاب هذه العناصر إلى المحتكر أيضا وذلك دون عوض. هذا فضلا عن تحقيق أرباح زائدة تعمل كعامل من عوامل تركيز الثروات فى أيدى قلة محتكرة دون بذل عمل مشروع، ويأخذ ذلك جانبا من عمل الآخرين دون عوض حقيقى.

### ٣/١/٢ تحريم الكسب بالربا:

التعريف السائد للربا شرعا أنه "فضل مال مشروط بلا عوض فى معاوضة مال بمال"[(١)] وبمشيئة الله سنبين لدى تحليل آليات عدالة عوائد عوامل الإنتاج أن تحديد عائد محدد مقدما لرأس المال النقدى لا يتفق مع حقيقية عائد رأس المال النقدى فى الاستخدام المدر للعائد، ولا يتسق بالتالى مع عدالة هذا العائد. بل يتضمن محاباة لأصحاب رؤوس الأموال النقدية على حساب العمل المشارك فى العملية الإنتاجية ويخل بالفرصة المتكافئة فى اكتساب الدخول.

---

(١) الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الإسلامية، صادرة عن الاتحاد الدولى للبنوك الإسلامية، بالقاهرة. ج ٥، ص ٤٧٦.

والــربا إذ يعطــى عــائدا محددا سلفا للمرابى دون النظر إلى أوجه اســتخدام الأموال أو عائدها فإنه يعني أن الدائن المرابى يكسب باستمرار فى جميع عملياته بينما المدين معرض للربح والخسارة، فإن ذلك معناه صيرورة المال إلى التكدس فى أيدى المرابين. كذلك فإن المرابى لدى منحه القرض لا تعنــيه هويــة المدين قدر ما تعنيه ملاءته المالية ومن ثم فإن الأموال تنساب إلــى القادريــن أصلا الأمر الذى يضر بعدال توزيع التمويل وبمقدرة الفقراء علــى الكسب، وهذا فضلا عن أن الأقل ملاءة قد يحصل عادة على القروض بأســعار فائدة أعلى. ثم أن عيش طائفة على الكسب بالربا يحرم المجتمع من مقدرتهــم علــى العمل والإنتاج. ونحن وإن كنا لا نتناول بشمول تحليل آثار الــربا حــتى فى المجال الاقتصادى الضيق إلا أنه لا يفوتنا أن ننوه عن حال مجتمع أذنه الله ورسوله بالحرب.

٣/١/٣ تحريم أكل أموال الناس بالباطل:

يقول تعالى فى كتابه العزيز ﴿وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ وَتُدْلُوا بِهَــا إِلَــى الْحُكَّامِ لِتَأْكُلُوا فَرِيقًا مِنْ أَمْوَالِ النَّاسِ بِالْإِثْمِ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ﴾ [البقرة: ١٨٨]. والباطل الذى يراد هنا هو كل صورة من صور الحصول على المال مــن غير جهد بشرى شأنه أن يكون الطريق المعروف بين الناس والمشروع إســلاميا فــى ذات الوقــت لتحصــيل المال. ومن صور أكل أموال الناس بالــباطل: الغصب والسرقة والغلول والمقامرة ورشوة الحاكم ليست إلا مثلا مخصصــا مــن أكل أموال الناس بالباطل، وتعنى تقديم المال إلى الحاكم بما يبــيح للظــالم والجشع أن يستخدم أجهزة الحكم المتعددة فى حماية نفسه بأن يشــترى بالمــال إنجاز مصالحه ولو على حساب الإضرار بالغير، والمجتمع

عامـــة، إضرارا جسيما"[1] الأمر الذى يخل بعدالة التوزيع بأكل أموال الناس بالـــباطل بـــدون عـــوض، أو عـــوض منقوص، وتركيز الثروات فى أيدى القادرين من الناس.

### ٤/١/٣ تحريم استغلال الضعفاء:

يعتـــبر اســـتغلال الضعفاء طريقا آخر لأكل أموال الناس دون عمل مشـــروع بـــل عن طريق استضعاف الآخرين. فقد أوصى الله تعالى باليتامى فـــى غـــير موضـــع من القرآن الكريم (٩/الضحى)، وحرم على ولى اليتيم الإســـراف فـــى أمواله أو التعجيل بتبديدها (٦/النساء). وأمر الشارع الحكيم ولـــى اليتـــيم أن يســـلم الأمـــوال إلى اليتـــيم حـــال رشـــدة كاملـــة غير منقوصة (٦/ النساء) ولا مستبدلة (٢/النساء).

كذلك فقد حرم الإسلام أن يدفع السيد أمته لتسلك طريق البغاء لتجمع لـــه المال تدفعه إليه لتحصل على حريتها (٣٣/النور). وحرم الإسلام حرمان المـــرأة مـــن مـــيراثها باعتبارها من عادات الجاهلية التى وضعها الإسلام. وأخـــيرا، ولـــيس آخـــرا، فقد نهى الإسلام عن عضل الزوجة أى مضايقتها بصورة من الصور حملاً لها على أن تتنازل عن بعض مهرها (١٩/النساء)..

(١) د. محمد البهى، "منهج القرآن فى تطوير المجتمع"، صادر عن مكتبة وهبة، بالقاهرة من ص ١٤٧ إلى ص ١٥٢.

### ٥/١/٣ المضاربة في سوق الأوراق المالية[1]، وعموم المضاربة:

لا نقصد هنا بالمضاربة اللفظ المرادف للقراض بالمفهوم الفقهي بل نقصد به التعامل في الأوراق المالية بيعا وشراء بناء على توقعات تقلبات أسعار هذه الأوراق واقتناص فروق الأسعار كربح رأسمالي على هذه الأوراق.

وليس في المضاربة بهذا المفهوم شبهة حرمة وإنما تجئ الحرمة من أمرين:

الأمر الأول: ما تلحقه التصرفات السريعة والضخمة سيما لكبار المضاربين (وما يكتنفها من محاذير شرعية كتواطؤ أو احتكار) من ضرر بالغ على الأسواق عن طريق التأثير المفتعل على الأسعار.

والأمر الثاني: أن هناك العديد من الصور للمضاربة في البورصة تكتنفها محاذير شرعية، ومن ذلك الشراء الجزئي أو بالحد أو الهامش، والاختيارات، وعقود المستقبليات، والتعامل على المؤشرات.

وهذه المضاربات على فروق الأسعار بما يكتنفها من حرمة تكون في الواقع وسيلة لتحقيق مكاسب غير مشروعة يجنيها عادة كبار المضاربين على حساب صغار المضاربين، الأمر الذي لا يشكل مكسبا صافيا للاقتصاد القومي بل مجرد تحويلات من أغنياء عادة على حساب فقراء عادة وبأساليب

---

(١) اعتمدنا في ذلك، بتصرف، على بحث الدكتور/ محمد عبد الحليم عمر "التفسير الإسلامي لأزمة البورصات العالمية"، منشور ضمن سلسلة المنتديات الاقتصادية (المنتدى الثالث)، "أزمة البورصات العالمية في أكتوبر ١٩٩٧م" صادر عن مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامي، ١٩٩٧م.

غير مشروعة. بل إن المضاربات فى هذا الإطار تلحق ضررا بالغا بالاقتصاد القومى لقيامها فى الغالب على عمليات مضاربة وهمية. فيقرر بعض الكتاب أن المبالغ الهائلة التى يتم تداولها فى البورصات يوميا لا يتعدى حجم التعامل الحقيقى أكثر من ١٠% من إجمالى هذه المبالغ والباقى ماهو إلا مضاربات وهمية(١). وهذه المضاربات الوهمية تعتبر عاملا هاما لعدم الاستقرار، كما أنها قد تنطوى على غش وتحكم فى الأسواق.

وفى مقابلة ذلك نجد أن الموقف الشرعى من بورصات الأوراق المالية أن تكون مجرد سوق منظمة مستمرة ودائمة (وخالية من المحظورات الشرعية) تسفر عن تحديد القيمة الحقيقية لكل ورقة مالية، وتوفر استمرار إمكان التسييل للأوراق المالية بما يحفز على الإدخار والاستثمار خدمة للناس وللاقتصاد الحقيقى مع استبعاد الصور التى من شأنها الحاق الضرر بالاقتصاد وبعدالة التوزيع(٢).

## ٢/٣ آليات تحقيق فرصة متكافئة للعمل وتوظيف رأس المال

لا تعمل آليات التوزيع الإسلامية على تحقيق فرصة متكافئة للعمل

(١) Yash Tandon، "العولمة والجنوب: منطق استغلال"، ضمن "قراءات استراتيجية"، صادر عن مركز الدراسات السياسية والاستراتيجية بجريدة الأهرام، القاهرة، السنة الثالثة، العدد السابع يولية ١٩٩٨، صـ١٦.

(٢) يعزى البعض السبب الرئيسى فى تراكم ثروات الطبقات الثرية فى الولايات المتحدة الأمريكية بمعدل أسرع من الطبقات الأخرى إلى تزايد الأرباح الرأسمالية على الأسهم والسندات وغيرها من الأصول المملوكة للأسر الغنية. راجع، مارتن نيل بايلى وآخرون، "النمو مع المساواة"، ترجمة الدكتور فتحى صقر، صادر عن مركز الأهرام للترجمة والنشر ١٩٩٦م، صـ٧٨.

فقط بل أيضا للاستثمار فهما معا عماد للأعمار والعدل، فضلا عن أن توفير الفرص الإستثمارية أمر ذو علاقة وثيقة بتوفير فرص للعمل أيضا

### ٣/٢/١ آليات تحقيق فرصة متكافئة للعمل:

يقع التكليف الشرعي بإيجاد فرصة للعمل فى النظام الإسلامى على كل من الفرد نفسه والمجتمع والدولة:

### ٣/٢/١/١ دور الفرد:

فالفرد فى الاقتصاد الإسلامى مكلف بأن يسعى فى الأرض لإكتساب رزقه بعمله: يقول الله تعالى فى كتابه العزيز ﴿هُوَ الَّذِي جَعَلَ لَكُمُ الْأَرْضَ ذَلُولاً فَامْشُوا فِي مَنَاكِبِهَا وَكُلُوا مِنْ رِزْقِهِ وَإِلَيْهِ النُّشُورُ﴾ [الملك:١٥]. ويقول صلى الله عليه وسلم «ما أكل أحد طعاما قط خيرا من أن يأكل من عمل يده، وإن نبى الله داود عليه السلام كان يأكل من عمل يده»[١]، والنصوص والآثار فى ذلك كثيرة[٢]. والفرد ليس حرا إلا يعمل دون عذر شرعى وإلا كان مقصرا[٣].

الأصل إذن أن يحاول الفرد إيجاد عمل لنفسه وأن يسعى قدرا استطاعته، فإذا ما كان لازما للسعى مهارات وتعليم وتدريب كان ذلك واجبا على الفرد فى إطار استطاعته لأنه من المعلوم أن ما لايتم الواجب إلا به

(١) صحيح البخارى، ١٨/٤ رقم ١٨٧٠.

(٢) محمد بن أحمد الصالح: "الأساليب الإسلامية لعلاج مشكلة الفقر مقارنةً بالأساليب العصرية"، من أبحاث ندوة الفقر والفقراء فى نظر الإسلام، مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامى بالقاهرة ١٩٩٩م، من صـ٣ إلى صـ٧.

(٣)"القوانين الاقتصادية من منظور إسلامى"، مرجع سبق ذكره، صـ٣٣.

فهو واجب وأن مناط التكليف الاستطاعة. والفرد فى سعيه هذا إنما يسعى فى إطـار مجتمع ونظام إسلامى يفترض أن تعمه العدالة فى تيسير مهمة الفرد فـى الـنهوض بواجـبه من خلال بناء مؤسسى يوفر المعلومات عن فرص العمـل المتاحة أو الممكنة وعن الأسواق واحتياجاتها......، ومن خلال نظام مصرفى يوزع التمويل توزيعا عادلا، ...... إلى غير ذلك مما سيكون محل بحثنا فى بنود تالية.

### ٢/١/٢/٣ دور القطاع الخاص:

القطاع الخاص، مثله فى ذلك مثل كافة خلايا النظام الإسلامى يحرك سـلوكه الاقتصـادى عائدان عائد الإلتزام وعائد المنفعة المعتبرة. ويمكن أن يطـبق عائد الإلتزام فى هذا الصدد بتبنى تقنيات تتيح فرصا أكبر للعمل أمام القادريـن علـيه. كمـا يمكن أن يطبق عائد الإلتزام من خلال المساهمة فى اتاحة فرص التدريب للعمالة وإعادة تأهيلها حال تغير التقنيات، وكذا الإسهام فى تعليم الفقراء.

### ٣/١/٢/٣ دور الدولة:

مـن واجـبات الدولة التى أناطها بها الإسلام "أن تساعد على إيجاد فـرص عمـل للأفـراد .. . . وتؤكـد مبادئ الشريعة الإسلامية على حق الراغب فى العمل فى أن يلجأ إلى ولى الأمر ليدبر له عملا أو مالا كما تؤكد هـذه المـبادئ علـى واجب الدولة فى متابعة الراغب فى العمل حتى تتأكد أجهزتها من نجاحه"[1].

(١) "القوانين الاقتصادية من منظور إسلامي" مرجع سبق ذكره، صـ٣٣

ومن "واجب الدولة فى الإسلام رعاية القوى العاملة، وتنميتها، وتأهيل القادرين على العمل جميعا رجالا ونساء" كل حسب قدراته ومواهبه"[1] وللدولة فى سبيل ايجاد فرص عمل للأفراد أن تقيم مشروعات نافعة لتشغيلهم ويتاح لها فى ذلك أقراضهم من بيت المال[2]. كما أن للدولة أن تستخدم جانبا من حصيلة الزكاة فى تزويد المستحقين لها من الفقراء والمساكين والغارمين بآله الحرفة أو برأس مال تجارة ..... أو حتى إقامة مشروعات لأصحاب المصارف التى تكون الأموال لهم على سبيل التملك الدائم على النحو الذى سيتم ايضاحه عند بحث آليات إعادة التوزيع. كما أنه على الدولة الإشراف على السياسة التكنولوجية والتقنية على نحو يحقق عدالة التوزيع، وهو ما سنفرد له بمشيئة الله تعالى بندا خاصا. وأخيرا، وليس اخرا، فإن على الدولة أن تعمل على إقامة المؤسسات القومية والإقليمية التى من شأنها توفير المعلومات الكافية عن فرص العمل والتعليم والتأهيل المتاحة، ونشر هذه المعلومات بين الناس واتاحة الحصول عليها، مع ربط ما قد ما تقدمه من إعانات للتعطل بموقف الأفراد من فرص العمل المتاحة وجديتهم فى الإلتحاق بالعمل.

**٣/٢/٢ آليات تحقيق فرصة متكافئة للاستثمار:**

فى الاقتصاد الإسلامى يميل الاستثمار الكلى، فى رأينا، لأن يستوعب المدخرات الكلية بما يوفر فرص الاستثمار لجميع الأموال المدخرة.

---

(١) المرجع السابق، ص٣٣.

(٢) محمد بن أحمد الصالح، "الأساليب الإسلامية لعلاج مشكلة الفقر مقارنة بالأساليب العصرية"، مرجع سبق ذكره، ص٦.

ويـرجع ذلك إلى آلية تحديد الاستثمار العام وإلى مجموعة من العوامل ذات العلاقة بطبيعة الاقتصاد الإسلامى.

**١/٢/٢/٣ آلية تحديد الاستثمار العام:**

نحـن نرى أن دور الاستثمار العام فى الاقتصاد الإسلامى لايقتصر فقـط علـى استثمار المدخرات العامة بل يتعداها إلى تدبير فرص استثمارية للمدخـرات الخاصة. وذلك لأن جميع المدخرات المتاحة فى الاقتصاد ينبغى اسـتثمارها حفاظا على الأموال (وذلك مقصد من المقاصد الشرعية الخمسة) وتحقـيقا لوظـيفة المال فى الإسلام، وصيانة لحقوق أصحاب الحقوق عليه سـواء مالكـيه أو المجـتمع (بل وكل ذى كبد رطبة) على نحو يحقق قضاء الحاجات للناس وعدم تبديد الموارد.

**٢/٢/٢/٣ عوامل متعلقة بطلب وعرض الاستثمار:**

تمـارس بعض العوامل ذات الصلة بطبيعة الاقتصاد الإسلامى تأثيرا إيجابـيا علـى عرض الإدخار والطلب على الاستثمار من خلال التأثير على آليتى تعظيم الأرباح وتعظيم عائد الإلتزام ومن أهم هذه العوامل:

١- قلـة مـرونة الطلـب على النقود بالنسبة للتغيرات فى معدل العائد على الأموال: ويرجع ذلك إلى كون الطلب على النقود فى الاقتصاد الإسلامى يرتبط بصفة رئيسية بالحاجة إلى إجراء المبادلات ومواجهة الاحتياجات الطارئـة، كمـا يـرجع إلى ضيق المحل الممكن للمضاربة على فروق الأسعار فى الاقتصاد الإسلامى نتيجة لاستبعاد صور كثيرة من التعامل محل المضاربة لتعارضه مع نصوص أو مقاصد الشريعة الإسلامية.

كمـا يرجع ذلك أيضا إلى وجوب استثمار الأموال والمداومة على ذلك،

ووجــود عائد غير مادى على الاستثمار فى الاقتصاد الإسلامى متضمن فى تعظيم عائد الإلتزام، وكل ذلك فضلا عن وجود تكلفة مزدوجة على الاحــتفاظ بالــنقود عاطلة لمدة طويلة تتمثل فى وجوب الزكاة عليها إذا بلغــت نصابا وحال عليها الحول الهجرى بالإضافة إلى العائد الاحتمالى الذى كان يمكن الاستفادة منه فترة الإحتفاظ بالنقود عاطلة.

٢- الطبــيعة الاحتمالــية لتكلفة التمويل: فالأموال المقدمة من الغير يحصل عليها المستثمر على أساس من المشاركة أو المضاربة وليس على أساس عائد ثابت محدد سلفا. وهذا يقدم مزيتين على الأقل من شأنهما ترك أثر إيجــابى علــى الطلب على الاستثمار: الميزة الأولى، أنه أيا كان مقدار العائد المتوقع على الاستثمارات فإن التكلفة الإحتمالية للأموال تظل دون هــذا العــائد باعتبار أنها تشكل نسبة منه دون الواحد الصحيح. والميزة الثانــية، أنـــه حال تحقق خسارة فإن صاحب رأس المال النقدى يتحملها بالكــامل إذا كــان تقديــم الأموال على أساس المقارضة أو يشارك فى تحملهــا بقدر حصته فى رأس المال، إذا كان تقديم الأموال على أساس المشاركة، الأمر الذى يخفض من عبئ عدم اليقين بالنسبة للمنظم ويترك أثرا إيجابيا على منحنى الكفاءة الحدية للاستثمار.

٣- يفــترض أن الإنسان المسلم أكثر قدرة على تجنب التشاؤم والأحباط لأنه لا ييأس من روح الله إلا القوم الكافرون.

## ٣/٣ آليات تحقيق فرصة متكافئة لزيادة الإنتاجية

مــن المفــترض أن الدخول المكتسبة ذات علاقة بمستوى الإنتاجية، ومن ثم فإن إتاحة فرصة متكافئة لزيادة الإنتاجية لكل من رأس المال والعمل

يعــنى الإسهام فى إتاحة فرصة متكافئة لإكتساب الدخل، ولذلك أثره فى سد ثغــرة مــن ثغــرات التفاوت الصارخ فى توزيع الدخول فضلا عن أثره فى محاربة الفقر. كما أن زيادة الإنتاجية الكلية للمجتمع تعنى إتاحة إمكانية أكبر لتحسين جودة الحياة نتيجة إتاحة إمكانية استقطاع قدر أكبر من الدخول يوجه للإنفــاق على أغراض اجتماعية تطال الفقراء وعموم الفئات الدنيا فى هيكل توزيع الدخول والثروات.

وتعــنى زيــادة الإنتاجــية الكلية لعوامل الإنتاج تحقيق قدر أكبر من الــناتج باســتخدام نفــس المستوى من مدخلات العمل ورأس المال، أى أنها تــنطوى فــى الحقيقة على تحسين كفاءة توظيف العمل ورأس المال. وتشير دراســة لمصادر نمو الإنتاجية فى الاقتصاد الأمريكى (خلال الفترة من عام ١٩٢٩ إلــى ١٩٨٢م) إلــى أن معظم النمو فى الإنتاجية يرجع إلى تحسين مهــارات العمــال والتعليم، والزيادة فى رأس المال العينى، وتطور المعرفة، وتحســين نمط تخصيص الموارد، وتزايد وفورات الحجم الكبير(١). ونتناول الآن بشــئ من البحث آليات تحسين مهارات العمال والتعليم وكذا الزيادة فى رأس المــال العيــنى، تاركيــن تطــور المعــرفة للبــند الخاص بالاختيار التكنولوجى، وتخصيص الموارد للبند الخاص بعدالة توزيع الدخل الحقيقى.

## ١/٣/٣ آليات تحسين مهارات العمال والتعليم:

يقــف مــن وراء هذه الآليات تكليف شرعى بالتعلم والتدرب ينهض بأعــبائه كل من الفرد والمجتمع والدولة، ويترتب هذا التكليف الشرعى على تكلــيف شرعى آخر بوجوب الإعمار، باعتبار أن التعليم والتدريب أمر لازم

(١) مارتن نيل بايلى وآخرون، "النمو مع المساواة"، مرجع سبق ذكره، صـــ ٤١.

للأعمار وما لا يتم الواجب إلا به فهو واجب.

وفي إطار هذا التكليف يعمل كل فرد على تعليم نفسه فيلتحق بدور العلم وجهات التدريب المختلفة، وتعمل الدولة على تبني خطة قومية للتعليم والتدريب. يشارك في صياغتها المجتمع بكل فئاته تحت إشراف من أهل الذكر في هذا الخصوص. ويستفيد من هذه الخطة المجتمع بكل فئاته أيضا، مع إتاحة التعليم والتدريب اللازم للقادرين على العمل من الفقراء والمساكين مجانا أو بتكلفة مخفضة تتناسب مع مستويات دخولهم. ويضطلع القطاع الخاص بدور هام في هذه الخطة تمويلا وتطبيقا. ولا حرج من الاستفادة في ذلك من تجارب الآخرين (التي لا تتضمن أبعادا قيمية تتعارض مع نصوص ومقاصد الشريعة الإسلامية) ومن ذلك تجربة الشركات اليابانية التي تقوم بتدريب عمالها في مراكز متخصصة تابعة لها، وحيث يتحمل أصحاب العمل معظم المسئولية في تنمية المهارات المهنية للعاملين[1]، ومن ذلك أيضا التجربة الألمانية التي تعتمد على نظم التلمذة الصناعية[2]. وهكذا فإن الآلية في هذا الصدد تتمثل في إنشاء خطة قومية للتعليم والتدريب يكون لذوي الدخول الدنيا نصيبا عادلا فيها، وتشمل أدوارا متناسقة ومتكاملة لكل من الفرد والمجتمع والدولة على نحو يحقق النهوض بعبئ التكليف الشرعي الملقى على عاتق كل منهم. كما أن النظام الإسلامي يوفر آليات لتمويل هذه الخطة من خلال إمكانيات الأفراد أنفسهم والقطاع الخاص (مدفوعا بتعظيم عائد الإلتزام بل وتعظيم المنفعة المعتبرة أيضا) ومؤسسات التمويل بالإضافة

(١) مارتن نيل بايلي وآخرون، "النمو في المساواة"، مرجع سبق ذكره، صـ١٢٠.
(٢) المرجع السابق، صـ١١٩.

إلـــى مؤسســـات إعادة التوزيع على النحو الذى سيأتى بيانه بمشيئة الله تعالى من مواضع مختلفة من هذا البحث.

**٢/٣/٣ آليات زيادة رأس المال العينى:**

تـــتأتى زيـــادة رأس العـــال العيـــنى من زيادة الاستثمار فى الآلات والمعـــدات مـــثلما تـــتأتى الزيادة فى مهارات العمال من زيادة الاستثمار فى التعلـــيم والتدريب. والاستثمار فى الاقتصاد المغلق مصدره الإدخار المحلى ويـــتحدد هـــذا الأخير، فى الاقتصاد الإسلامى، كما سبق لنا ذكره فى إطار العدل بين الأجيال بحيث يشكل الإدخار الأمثل من وجهة نظر إسلامية ترعى الـــتوازن فـــى قضـــاء الحاجـــات. كما أن ثمة آليات وعوامل فى الاقتصاد الإســـلامى ســـبق لـــنا ذكرها أيضا من شأنها أن يستوعب الاستثمار الكلى المدخرات الكلية.

وبالإضـــافة إلـــى ذلـــك فـــإن توزيع الاستثمارات الكلية بين أوجه الاستثمار المختلفة من قبل القطاع الخاص يؤثر فيه دافع تعظيم عائد الإلتزام مـــثلما يؤثـــر فـــيه دافـــع تعظيم المنفعة المعتبرة من خلال مقارنة العائدات الصـــافية للاســـتثمار فـــى أوجهه المختلفة. هذا بالإضافة إلى أن تخصيص المـــوارد الاســـتثمارية لايـــترك كلية للقطاع الخاص بل تشرف الدولة على تخصيص الموارد الاستثمارية على نحو يؤمن الأولويات فى قضاء الحاجات كمـــا يؤمن تحقيق التوازن بن الاستثمارات العينية والاستثمارات البشرية من خـــلال الأدوات المختلفة المتاحة للدولة من تخصيص عام إلى سياسات عامة تؤثر فى عمل الأسواق وتوجهاتها، إلى غير ذلك من الأدوات.

## ٣/٤ آليات عدالة توزيع عائدات عناصر الإنتاج

تشارك مجموعة من الآليات والمؤسسات في تأمين تحديد القيم العادلة لخدمات عناصر الإنتاج ولعل من أهمها: تنظيم الأسواق، ونظرية القيمة كما تستنبط في إطار الشريعة الإسلامية، بالإضافة إلى دور آليات المشاركة بهذا الخصوص.

### ٣/٤/١ تنظيم الأسواق:

١- يشترط في الأسواق الإسلامية حل المعاملات والانتهاء عن المحرمات ومن ذلك تحريم التعامل بالربا والاحتكار، وأن يثني البائع على السلعة بما ليس فيها أو يكتم من عيوبها وخفايا صفاتها شيئا، أو يكتم من وزن السلعة أو مقدارها شيئا ويحرم الإسلام عموما كل ما يخل بانضباط قيم الأشياء أو يخل بعموم العدل في التعامل ومن ذلك تحريم بيوع الغرر وشراء المغصوب والمسروق وتلقي الجلب والبخس والخلابة والخداع وأن يبيع حاضر لباد.

٢- لا يرتاد هذه الأسواق إلا من يفقه، فيفترض في روادها الإلتزام بسلوك الإنسان المسلم في التعامل (بائعا كان أو مشتريا أو سمسارا أو صاحب عنصر من عناصر الإنتاج أو منتجا ......) سيما الوفاء والأمانة والبيان والافصاح والشفافية والعدل والسماحة وقصد منفعة الغير[١]. ويلزم بذلك من لايلتزم به طواعيه ويحرك سلوك هؤلاء المتعاملين جميعا دافعان

---

(١) شوقي أحمد دنيا، "الأخلاق الإسلامية في مجال التجارة والأسواق"، أحد أبحاث ندوة "القيم الأخلاقية الإسلامية والاقتصاد"، مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامي، أبريل ٢٠٠٠م، من ص١١ إلى ص ١٥.

دافع تعظيم المنفعة المعتبرة (كتعظيم الربح وعائد الأموال)، ودافع تعظيم عائد الإلتزام بالشريعة عن طريق الإلتزام بمقتضياتها في التعامل.

٣- تتوفر لهذه السوق الشروط المعروفة للأسواق التنافسية الكاملة. وهذه الخصائص من شأنها سيادة ثمن موحد للسلعة الواحدة المتجانسة يتحدد ليس فقط بالتفاعل الحر للعرض والطلب بل بالتفاعل الأمين أيضا وعلى نحو بحيث لايبخس الناس أشياؤهم.

### ٢/٤/٣ نظرية القيمة:

يمكن القول أن منشأ القيمة في الاقتصاد الإسلامي يجد أصله في العمل الانساني المشروع (الحاضر والمختزنه) سواء كان عملا صرفا أو مصحوبا بتحمل الغرم المحتمل لنتيجة النشاط الاقتصادي، وسواء كان عملا يدويا أو ذهنيا أو معرفة شريطة أن يكون محل القيمة متصفا بكونه نافعا نفعا مشروعا وألا يكون على نحو من الوفرة بحيث يكون متاحا بلا عوض. والعمل الإنساني المشروع ينشئ قيمة يتوقف مدى اعتبارها في السوق على ناحيتين رئيسيتين: أن تكون هذه القيمة معتبرة اجتماعيا أي متمشية مع التفضيلات الاجتماعية، فتراعي الحاجات بحسب أولوياتها الشرعية، وأن تكون هذه القيمة أيضا معتبرة فرديا، أي متمشية مع التفضيلات الفردية داخل كل مجموعة من مجموعات الحاجات الضرورية والحاجية والتحسينية.

ويتبدى العمل الانساني كمنشئ للقيمة في جانب العرض في السوق، وتتبدى الاعتبارات الإجتماعية الشرعية وكذا الاعتبارات الفردية في جانب الطلب (بالإضافة إلى العوامل الأخرى المحددة للطلب) ليحددان معا عند التساوي القيمة التبادلية في السوق للسلعة أو الخدمة محل الاعتبار، فإذا ما

اتصفت هذه السوق بصفات السوق الإسلامية العادلة كانت هذه القيمة التبادلية هي الثمن العادل في الإسلام.

### ٣/٤/٣ عدالة توزيع العائد بين رأس المال والعمل:

في الاقتصاد الإسلامي يمكن أن يشارك العمل في العملية الإنتاجية على أساس من أجر محدد سلفا متفق عليه لايتوقف على نتيجة النشاط الاقتصادي الذي شارك فيه. غير أن الأجر ليس الصورة الوحيدة الممكنة لعائد العمل في الاقتصاد الإسلامي، فيمكن للعمل أن يحصل على ربح إذا شارك في العملية الإنتاجية على أساس من القراض مثلا وحقق هذا القراض ربحا. ويتحدد الأجر الثابت للعمل في أسواق اسلامية عادلة بتلاقي الطلب والعرض من العمل وفي إطار التوازن العام للأسواق الإسلامية. وأما بالنسبة للمقارضة فإن صاحب رأس المال يشارك في الأرباح حال تحققها على أساس من نسبة المقارضة المتفق عليها كما يتحمل الخسارة كاملة حال تحقق هذه الخسارة.

ومثلما يفرق بين العمل الأجير والعمل المشارك فإنه في الاقتصاد الإسلامي يفرق بين رأس المال العيني ورأس المال النقدي. فيجوز للنمط الأول من رأس المال الحصول على عائد محدد ثابت ومشروط سلفا ويحرم ذلك على النمط الثاني. وربما يرجع ذلك إلى أن رأس المال في شكله العيني يمكن أن يسهم مباشرة في الإنتاج في شكل منافع يقدمها بحيث يكون العائد المحدد مقابل جانب معلوم من رأس المال العيني تم استنفاده في الإنتاج. فيكون العائد الذي حدد لرأس المال العيني، والحال كذلك، من قبيل الإجارة والتي هي عقد على المنافع بعوض. بينما رأس المال في شكله النقدي لا

تتحصل منفعته إلا بإنفاق عينه ومن ثم لا تجوز إجارته لأن الإجارة تكون على المنافع لا على الأعيان. والحقيقة أن نظرة الإسلام، فى هذا الصدد، تعتبر نظرة ثاقبة تتفق وطبيعة الأشياء لأن التبريرات التى يبنى عليها تحديد عائد ثابت مشروط سلفا لرأس المال النقدى لاتستقيم فى الحقيقة مع طبيعته فى الاستخدام المدر للعائد. فالقول مثلا بأن رأس المال النقدى يحصل على القيمة العادلة لإسهامه فى العملية الإنتاجية عندما يحصل على قيمة ناتجة الحدى فى شكل فائدة ثابتة محددة ومشروطة سلفا (وهو مفاد نظرية الإنتاجية الحدية فى التوزيع) يعتبر قولا تنقصه الدقة وترد عليه الملاحظات التالية:

١- من تحليل دالة الإنتاج الكلى فإن الناتج الكلى هو حصيلة تضافر عناصر إنتاجية فى ظل فن إنتاجى معين، ومن ثم فإن الإنتاجية الحدية المتصاحبة مع تغير الكمية المستخدمة من عنصر معين مع ثبات العناصر الأخرى لا يمكن القول قولا دقيقا بأنها ناتجة فقط عن التغير فى العنصر الإنتاجى الذى تم زيادة عدد الوحدات المستخدمة منه بوحدة واحدة. ولكن الدقة تتطلب أن نقول أن التغير الذى حدث فى الناتج الكلى قد نجم عن الزيادة فى مقدار المستخدم من العنصر الإنتاجى المتغير فى إطار تناسب معين من عناصر الإنتاج. أى أن الإنتاجية الحدية لاتعكس، فى الحقيقة، مساهمة العنصر المتغير فى الناتج إنما تعكس الندرة النسبية لهذا العنصر فى توليفه عناصر الإنتاج[1].

---

(١) "مجلة أبحاث الاقتصاد الإسلامى"، تصدر عن مركز أبحاث الاقتصاد الإسلامى، المملكة العربية السعودية، العدد الأول، المجلد الأول، ١٤٠٣ هـ ١٩٨٣م، القسم الإنجليزى، صـ٧

٢- أن القــول بأن رأس المال النقدى يحصل على قيمة إنتاجيته الحدية قول غــير دقــيق وينطوى على مغالطات، فالإنتاجية التى تتحقق هى إنتاجية رأس المــال العينى لا النقدى، صحيح أن رأس المال النقدى يستخدم فى الحصــول علــى رأس المــال العينى ومن ثم فإنه يمكن أن تنسب إليه إنتاجيته، إلا أن القول بذلك يتغافل عن المخاطر التى تكتنف قرار تحويل رأس المــال النقدى إلى رأس مال عينى ثم تحويله إلى رأس مال نقدى، ومــن ذلــك مخاطرة احتمال انخفاض قيمة رأس المال العينى أو تقادمه الفــنى. كمــا يتغافل هذا القول أيضا عن دور يختص باتخاذ هذا القرار (والقرارات التنظيمية الأخرى) التى بدونها لن تتحقق إنتاجية رأس المال النقدى (دور المنظم).

٣- أن قــيمة الناتج الكلى هى قيمة احتمالية ومن ثم فإن قيمة الناتج الحدى تكــون قــيمة احتمالــية أيضا. وإذن فحتى إذا سلمنا بأن قيمة الإنتاجية الحديــة لرأس المال النقدى تعكس إسهامه فى العملية الإنتاجية، فإن هذه القيمة بطبيعتها قيمة احتمالية، لأنها لاتتحقق إلا بعد فترة معينة هى، فى الإنــتاج، فــترة الإنشاء والإنتاج والبيع، ومن ثم فإن هذه القيمة تتعرض بالضرورة لظروف من عدم اليقين.

وهكــذا فإن عائد رأس المال النقدى فى الاستخدام المدر للعائد هو – من ناحية – عائد احتمالى بطبيعته، وهو – من ناحية أخرى – عائد مشترك بالضرورة مع الجهود التنظيمية. وهذا هو على وجه التحديد ما تبلوره آليات المشــاركة الإســلامية حــال مشاركة صاحب رأس المال النقدى غيره من أصــحاب رؤوس الأمــوال (فــى المشــاركة) أو مــن أصحاب العمل (فى

المقارضــة). فيـتحدد العــائد الفعلى لرأس المال النقدى لآخر المدة بناءً على النتائج الفعلية للنشاط الذى شارك فيه رأس المال

## ٣/٥ الإختيار التكنولوجى وعدالة التوزيع

لأغراض تنظيم العرض نقسم التحليل إلى النقاط الرئيسية التالية:

- مفهوم التكنولوجيا.
- العلاقة بين الاختيار التكنولوجى وعدالة التوزيع.
- معطيات ذات علاقة بالإختيار التكنولوجى.
- آليات عدالة التوزيع فيما يتعلق بالتكنولوجيا.

### ٣/٥/١ مفهوم التكنولوجيا:

ثمــة فــارق هام بين التكنولوجيا والتقنية، فالتكنولوجيا هى "معرفة، وتحديــدا، معرفة كيفية الوفاء بأغراض إنسانية معينة بطريقة يمكن تحديدها وإعادة إنتاجها"[١] وأما التقنية فتنتج عن أساليب مختلفة فى تطبيق المعلومات أو عملــية التجريب غير الموجهة بمعلومات دقيقة، وقد تنجم عن الصدفة أو الخــبرة المباشــرة بــالمواد والموضوعات ذات الصلة بالمنافع المرجوة[٢]. فالتقنــية والحال كذلك أسلوب لتطبيق المعلومات أو أسلوب تطبيق ناجم عن تجربة أو خبرة مباشرة.

وثمــة نظــريات للتطور التكنولوجى لعل من أهمها نظرية الإختيار

---

(١) محمــد الســيد الســعيد، "التكنولوجــيا"، صــادر عن مركز الدراسات السياسية والاستراتيجية بجريدة الأهرام، بالقاهرة، صـــ٢٢.

(٢) المرجع السابق، صـــ٢٨.

الواعى للتقنية بناء على قدرات واعية من المؤسسات ذات الصلة فى المجتمع محـــل الإعتبار، وكذلك نظرية الحتمية التكنولوجية التى ترى أن التكنولوجيا تتطور تماما من داخلها، بمعنى أن البنية الاقتصادية الاجتماعية (بما فى ذلك تكنولوجيات منافسة) تحتم تطورا تكنولوجيا ما.

**٢/٥/٣ العلاقة بين الاختيار التكنولوجى وعدالة التوزيع:**

ثمـــة علاقة وثيقة بين إنتاج التكنولوجيا وتكنولوجيا الإنتاج والتقنيات مـــن ناحية وبين عدالة التوزيع (سيما فى مرحلة اكتساب الدخول) من ناحية أخـــرى. وذلـــك لمـــا تتركه من آثار على هيكل إنتاجية كل من رأس المال والعمـــل والمعـــرفة كمدخـــلات فى العمليات الإنتاجية، ومن ثم على هيكل عائدات كل من هذه العناصر الثلاثة، وعلى هيكل عائدات العمل نفسه بحسب درجة المهارة، وما قد تتسبب فيه من استبعاد لبعض العمال. كذلك فقد يترتب على استخدام تقنيات أكثر تقدما، وبافتراض بقاء العوامل الأخرى على حالها، زيادة فى الناتج الكلى فى الاقتصاد محل الاعتبار، ومن ثم زيادة الحجم الكلى للـــتوزيع الحقيقى. وبالإضافة إلى ذلك فإن ثمة علاقة بين التقنيات المستخدمة والأسعار فزيادة الإنتاجية، مع بقاء العوامل الأخرى على حالتها، يخفض من تكلفـــة الإنـــتاج ومـــن ثم يتيح إمكانية تخفيض الأسعار. وفى حالة انخفاض أســعار بعـــض المنتجات فإن ذلك يكون فى صالح تحسين الدخول الحقيقية لمســـتهلكى هـــذه المنـــتجات. وأخيرا فإن ثمة علاقة بين التقدم التكنولوجى والتقـــنى وتوزيـــع الـــثروة عـــن طريق ماقد يرتبط بذلك من حقوق للملكية الفكرية.

### ٣/٥/٣ معطيات ذات علاقة بالاختيار التكنولوجي:

ثمة العديد من المعطيات التي ينبغي أخذها بالاعتبار في هذا الصدد لعل من أهمها:

١- أن المعرفة العلمية والتكنولوجية أصبحت تمثل ٨٠% من اقتصاديات العالم المتقدم بينما ٢٠% فقط هي نصيب رأس المال والعمالة والموارد الطبيعية[١].

٢- أن المعرفة والخبرة والقدرة على الإختراع والابتكار في الكثير من الصناعات أصبحت العامل الحاسم في تحديد المقدرة التنافسية للمنتجات النهائية في الأسواق العالمية[٢].

٣- أن حجما أكبر من قوة العمل والإنتاج سوف يعمل في قطاعات كثيفة الاستخدام للعلم[٣].

٤- أن النمو التكنولوجي والتقني يعتبر عاملا حاسما في زيادة مستوى الإنتاجية حيث يتيح تحقيق قدر أكبر من الناتج باستخدام ذات المستوى من مدخلات العمل ورأس المال.

٥- أن التقنيات المستخدمة قد تترك آثارا سلبية تتمثل في انخفاض مدخل العمل بالنسبة لذات القدر من الناتج سيما مع عدم وجود فرص أخرى متاحة لاستيعاب العمل الذي يتم الاستغناء عنه وقد تتمثل هذه الآثار

---

(١) علي علي حبيش، "التحديات العلمية والتكنولوجية والفرص المتاحة لمصر"، ضمن كتاب "مبادرة للتقدم"، صادر عن مركز الدراسات السياسية والاستراتيجية بجريدة الأهرام، القاهرة، ص٥٨.

(٢) المرجع السابق، ص٥٩

(٣) المرجع السابق، ص٦٠.

السلبية أيضا فى شكل زيادة الطلب على العمالة الماهرة على حساب العمالة الأقل مهارة بما لذلك من مستتبعات على عدالة التوزيع، بحيث يثور تناقض بين النمو والعدالة.

٦- من المعلوم أن الدول المتقدمة رغم تسارع التقدم التكنولوجي وتعاقبه فيها فإنه تم تدبير فرص عمل جديدة أكثر إنتاجية للعمالة المستبعدة نتيجة لذلك. والدليل على ذلك أن هذه الدول المتقدمة تعانى من بطالة حقيقية أقل مما تعانيه الدول النامية التى ليس لديها توظيفا واسعا للتكنولوجيا المستحدثة كثيفة الاستخدام لرأس المال[1]. غير أنه يجب أن يؤخذنا بالاعتبار أن هذه الدول ذات هياكل إنتاجية قوية، ولها سيطرة قوية ومركز متميز فى الأسواق العالمية، ولا يتوفر ذلك بطبيعة الحال للدول النامية. كما ينبغى أن يؤخذ بالاعتبار ظروف الندرة النسبية لكل من رأس المال والعمل ودرجة التشرذم التى تعيشها هذه الدول النامية والمستوى الاقتصادى والاجتماعى المعاش.

٧- أن ثمة عامل هام فى الاختيار التكنولوجي ذلك هو أهداف النظام الاقتصادى الاجتماعي محل الاعتبار. وتحديد هذه الأهداف يساعد فى الإجابة على تساؤل هام: بافتراض وجود تناقض بين مقتضيات النمو والعدالة ولو فى الفترة القصيرة – كيف يكون الحل؟ هل تبرر ضرورات التقدم المادى بمعدلات مرتفعة التنازل عن العدالة وتحميل بعض الطبقات ثمن هذا التقدم؟ وإذا كانت الإجابة فى مجتمع ما هى

(١) محمد السيد السعيد، "التكنولوجيا" ، مرجع سابق الإشارة إليه، صـ١٨.

قبول وفرض هذه التضحية المؤقتة.. فهل ستفرض هذه المجتمعات تضحيات مستديمة على بعض الطبقات رغبة فى تحقيق معدلات عالية من التقدم المادى المستدام؟.

وثمة تساؤل هام آخر، تتحدد إجابته فى ضوء أهداف النظم المختلفة وواقعها، وهو سؤال يتعلق بقيمة العمل فى حد ذاته: هل نستمر فى التقدم على نحو بحيث تحل الآلة محل الإنسان حتى يعانى الإنسان من الفراغ ويفقد كرامة العمل؟.

### ٤/٥/٣ آليات عدالة التوزيع فيما يتعلق بالتكنولوجيا:

من المهم أن نؤكد بداية أن التغير التكنولوجى والتقنى يظل أمرا متعلقا بتطور الوسائل وليس الأهداف النهائية للمجتمع الإسلامى وقيمه السامية المستمدة من العقيدة والشريعة الإسلامية. فهذه الأهداف النهائية وهذه القيم السامية ثابتة ثبات العقيدة والشريعة.

ولا ينبغى من وجهة نظرنا فى التعامل مع الاختيارات التكنولوجية والتقنية أن يكون هدفنا هو اللحاق بمستويات أعلى للدخول تحققها مجتمعات أخرى. بل ينبغى أن يكون هدفنا اللحاق بركب العلم والمعرفة وريادته بأفرعه المختلفه مع الاحتفاظ بهدف قضاء الحاجات بحسب أولوياتها وبالإنتاج ليواكب قضاء هذه الحاجات وعلى نحو يحقق التشغيل الشامل للعمل الإنسانى. فى إطار من تأمين الدولة ونشر الدعوة الإسلامية المباركة، ولكل ذلك ينبغى أن نفرق فى خيارنا التكنولوجى والتقنى بين إنتاج التكنولوجيا وتكنولوجيا الإنتاج (أو التقنيات).

### ٣/٥/٤/١ إنتاج التكنولوجيا:

في رأينا أن إنتاج التكنولوجيا سيما تكنولوجيا المعلومات أمر يشكل أهمية بالغة يرقى إلى مرتبة الفرض الواجب (بل هو قضية وجود أو عدم) باعتبار أن هذه التكنولوجيا تعتبر عمادا مستحدثا للاقتصاد الآن وفى المستقبل، ومحددا ماديا هاما لقدرة الدولة وموقعها بين دول العالم المختلفة. وإنتاج التكنولوجيا يعتبر بذلك ذا علاقة وثيقة بأهداف عدالة التوزيع وقضاء للحاجات عموما، وتحقيق الدولة لحماية تطبيق المنهج الإسلامى ونشر الدعوة الإسلامية على وجه أخص.

وفي ضوء ذلك صار تكليفا على الأمة الإسلامية، فى رأينا، أن تتم إعادة صياغة منظومات التعليم والعلم والبحث العلمى، والمنظومات والمؤسسات ذات العلاقة، وقيام التعاون الكامل والوثيق بين الدولة من جانب والقطاع الخاص وعموم المجتمع من جانب آخر على نحو يمكن معه بناء صناعة ذاتية للتكنولوجيا.

وفي إطار إنتاج التكنولوجيا فإنه يمكن اقتراح آليات تحقق عدالة التوزيع وتتمشى مع الاقتصاد الإسلامى، مبادئه وأهدافه وأنظمته ومؤسساته:

١- أن تشمل الخطة القومية تعليم وتدريب الفقراء والمساكين وعموم الفئات الدنيا فى هيكل توزيع الدخول والثروات لإكسابهم المهارات العامة والخاصة ورعاية المبدعين منهم. وذلك بتمويل من مؤسسات إعادة التوزيع الإسلامية والجهود الذاتية الخيرة ومن فروض الكفاية على القطاع الخاص ومن مؤسسات التمويل، وأخيرا من الموازنة العامة للدولة (الإيرادات غير المخصصة). ويكون كل ذلك فى إطار خطة

محكمة ترعاها الدولة يتم تصميمها فى إطار من الشورى (ويشارك فيها القطاع الخاص بدور هام) ويتاح فيها للفئات الأدنى فى هيكل توزيع الدخول والثروات فرصة المشاركة فى إنتاج الملكيات الفكرية وفى ثمار التطبيق التكنولوجى حتى لا يكون دولة بين الأغنياء منا.

٢- تقنين حقوق الملكية الفكرية محليا على نحو يأخذ بالاعتبار:

أ- إلا يتاح احتكار التكنولوجيا والتقنية واستئثار المالكين لريعها لفترات طويلة غير مناسبة.

ب- عدم الإضرار بأصحاب الملكيات الفكرية وتعويضهم عن النفقات البحثية والتجريبية الباهظة.

جـ- المحافظة على إزكاء روح الإبداع والتطوير.

٣- العمل على تشجيع الابتكارات والتطبيقات التى تحقق نفس المستوى من الإنتاجية بتكلفة تمويلية أقل على نحو يخفض من تكلفة إنشاء الوظائف الجديدة وحتى تكون التقنية فى متناول الفئات الأقل دخلا فتسهم فى حل مشكلة البطالة.

٤- تقرير الحوافز للابتكارات التكنولوجية والتطبيقات التقنية التى تسهم فى تحسين أحوال الفقراء والطبقة الوسطى كالابتكارات والتقنيات التى من شأنها تخفيض تكلفة إنتاج الضروريات وتحسين مستوى جودتها.

٥- من نافلة القول أن التفاوت فى الدخول والثروات الناجم عن حقوق الملكية الفكرية سيقع تحت طائلة مؤسسات اعادة التوزيع الإسلامية على نحو يسهم فى حصول الفقراء والمساكين على جانب من دخول هذه الثروات المستحدثة.

### ٢/٤/٥/٣ تكنولوجيا الانتاج (أو التقنيات):

مــرة أخرى لاينبغى أن تغفل أن التقدم التكنولوجى والتقنى هو وسيلة لخدمـــة أهـــداف نهائـــية، وأن وجدت بين هذا التقدم وهذه الأهداف النهائية أهدافا وسيطة كتحقيق الأرباح. فالعدل بالحق وهو هدف نهائى فى الاقتصاد الإســـلامى يعطـــى للتغـــير التكـــنولوجى والتقنى غايته النهائية وهى تحقيق مســـتويات مشروعة أفضل من قضاء حاجات الناس فى الحاضر والمستقبل وتحقيق الاستقلال الاقتصادى وقوة الدولة فى إطار الاستطاعة، وتعزيز دور العمـــل الإنسانى المشروع فى كل ذلك باعتباره قيمة فى ذاته وواجبا إسلاميا وأساســـا للحياة الطيبة فى الدنيا بل وحسن الجزاء فى الآخرة، فلكل درجات مما عملوا.

وفـــى هذا الاقتصاد الإسلامى لاتنقلب الوسائل على الغايات النهائية فـــتحل محلهـــا غايـــة للسلوك الاقتصادى الإنسانى بحيث تقود قاطرة تعظيم الأربـــاح الاقتصاد إلى جنون التركيم كما هو واقع بعض الأنظمة الرأسمالية المعاصـــرة التى تقوم على الأسواق الحرة المتحررة من الضوابط الاجتماعية والأخلاقـــية. أو بحيث يقع المجتمع فريسة للتسابق الدولى والدعائى المحموم للســـيطرة والقهـــر بتحقـــيق القوة العسكرية ولو على حساب توفير الحاجات الأساسية للناس كما حدث فى الاتحاد السوفيتى السابق.

ونحـــن نـــرى أن ثمـــة ضوابط فيما يتعلق بالتقنيات المستخدمة فى الإنـــتاج – سواء أكانت محلية أو منقولة – تلزم لتحقيق عدالة التوزيع ولعل من أهم هذه الضوابط:

١- اختـــيار أفضـــل التقنـــيات التى تحقق أفضل توفيق بين اعتبارات النمو

واعتبارات العدالة مع اعطاء العدالة الأولوية الأولى.

٢- تشجيع استخدام التقنيات التى تحقق نفس المستوى من الإنتاجية مع الإسهام الأكبر فى للتشغيل الشامل لعوامل الإنتاج فتسهم فى تحقيق إنتاجية إجمالية أكبر على مستوى المجتمع.

٣- الربط بين التقنية وهيكل حاجات المجتمع بحسب أولوياتها وكذا احتياجات التصدير، وتثبيط استخدام التقنيات التى من شأنها إضافة أنماط استهلاكية تحسينية للقادرين.

٤- الموازنة فى الأساليب التقنية المستخدمة بين الأساليب التى تحتاج إلى العمالة فائقة المهارة والأساليب التى تحتاج إلى العمالة غير الماهرة باعتبار أن وجود هذه العمالة غير الماهرة واقع ينبغى مراعاته إلى أن يتم تغييره.

وفيما يلى نقدم اقتراحا يتضمن خطوطا عريضة لخيار تقنى:

٣/٤/٥/٣ اقتراح لخيار تقنى:

من المتصور فى إطار استراتيجية للتطبيق التكنولوجى (أو للتقنيات) عموما، وعلى ضوء واقع الدول الإسلامية باعتبارها من دول العالم الثالث، أن تكون هناك محاور ثلاثة:

المحور الأول: ويرتكز على العمالة الأقل مهارة، ويعتمد على استخدام تقنيات كثيفة الاستخدام للعمل من أجل إنتاج سلع وخدمات للاستهلاك المحلى سيما للفقراء والطبقة الوسطى. ويتميز هذا المحور بانخفاض التمويل المطلوب فيكون فى متناول الفقراء، كما يتميز بإتاحة قدر أكبر من فرص العمل لهم فضلا عن انتاج سلع رخيصة لهم وتوفر

السوق اللازم لتصريف انتاجه.

المحور الثاني: ويرتكز على عمالة أكثر مهارة، ويعتمد على استخدام تقنيات كثيفة الاستخدام للعمل أيضا في إقامة صناعات صغيرة تظهر فيها المهارة والإتقان والإبداع الفردي لإنتاج سلع وخدمات بسيطة ومتميزة تبرز فيها سمات العمل الفردي وقسماته مثل صناعة التحف والسجاد البدوي الحريري والصوفي والبرديات وبعض الملابس والاحتياجات الشخصية ... ويتوجه أساسا بإنتاجه لإستهلاك الطبقة الوسطى والفئات العليا من الدخل كما يتوجه بإنتاجه إلى التصدير بخدمة احتياجات أسواق مختارة بناء على دراسات مسبقة لهذه الأسواق وتحقيق ميزة تنافسية فيها. ويتميز هذا المحور أيضا بإنخفاض حجم التمويل المطلوب للمشروع وايجاد فرص أكبر للعمالة.

المحور الثالث: ويرتكز على عمالة ماهرة ومتميزة، ويعتمد على تقنيات كثيفة الإستخدام لرأس المال وأخرى كثيفة الاستخدام للمدخل المعلوماتي وذلك لإنتاج سلع وخدمات لها قدرة على المنافسة في أسواق خارجية وكذا في السوق المحلي كبديل للواردات. ويتميز هذا المحور بارتفاع الانتاجية وتعزيز موقف ميزان المدفوعات والعملة الوطنية وهو ما يترك آثاره الإيجابية، مع بقاء العوامل الأخرى على حاليها، على الحجم الكلي للتوزيع وعلى مستويات الأسعار داخل الدولة.

هذا ويتم تمويل مشروعات الفقراء من مؤسسات اعادة التوزيع

المختلفة ومن النظام المصرفى وغيره من مؤسسات التمويل وكذا من الموازنة العامة للدولة.

وهذا التصور المقترح لهذه المحاور الثلاثة يرتكز على أن تتاح فرصة عمل لكل مواطن قادر على العمل فى حدود واقع مهاراته والقدرات التمويلية المتاحة. فالمهم فى البداية أن يعمل كل مواطن قادر على العمل ولو عملا بسيطا للغاية ثم نبحث بعد ذلك عن الإرتقاء والتطوير[1]. وفى ذات الوقت يكون الإهتمام بالتعليم والتدريب والبحث العلمى (وتحقيق العدالة فى هذا الصدد بين الفقراء والأغنياء) بما يرجى من وراء ذلك من حراك اجتماعى (وتقنى) تدريجى للمجتمع ككل ولفئاته المختلفة، وفى إطار عدم تحميل بعض فئات المجتمع (وهم الفقراء عادة) بتكاليف التقدم المأمول، فضلا عن أن تحميل الفقراء بعبئ التقدم سيقوم هو ذاته بتعويق عملية التقدم.

## ٦/٣ النظام المصرفى الإسلامى وعدالة التوزيع

يشمل النظام المصرفى الإسلامى المصرف المركزى والمصارف الإسلامية بأنواعها، وتتمثل الأهداف التى تسعى المصارف المركزية الإسلامية لتحقيقها فى إدارة السياسة النقدية والائتمانية على نحو يحقق كفاءة وتيسير التبادل والإنتاج وتعزيز طاقة رأس المال، ويعزز الإعمار والاستقرار النقدى والاقتصادى ويعزز العدالة، وكل ذلك فى اطار الأحكام

(١) قامت لجنة زكاة قرية دماص دقهلية، وهى بلد الباحث، والباحث هو المسئول الفعلى عن إدارتها، بتدبير فرص عمل لعديد من الفقراء القادرين على العمل بتكلفة تمويلية تتراوح بين ٥٠٠ جنيه، ٢٠٠٠ جنيه للفرصة الواحدة، ولنا بمشيئة الله تعالى، عود إلى هذه التجربة بقدر أكبر من التفصيل فى ملحق هذا البحث.

القيمية للنظام الإسلامي. وتتبلور هذه الأحكام القيمية في نواح عديدة لعل من أهمها الحفاظ على قيمة الوحدة النقدية كمقياس أمين وعادل للقيم في التبادل والدفع الآجل، وتحقيق العدل في توزيع التمويل ومنافعه، ورعاية تحقيق التوازن بين المصالح الخاصة والمصلحة الاجتماعية فيما يتعلق بالأموال في إطار المصالح المعتبرة شرعا. وهذا بالإضافة إلى تجنب المحظورات الشرعية فيما يتعلق بالنقود والأموال عموما، في النظام المصرفي.

وكذلك فإن المصارف الإسلامية الأعضاء لايقتصر هدفها على مجرد تعظيم الأرباح والتنمية الاقتصادية البحتة فقط بل يشمل هذا الهدف أيضا (وبصفة أساسية) تحقيق الأعمار الاجتماعي الشامل الذي يصحح وظيفة رأس المال بتحقيق المصالح المختلفة صاحبة الحقوق الشرعية عليه. وأكثر من ذلك فإن للمصارف الإسلامية هدف رسالي يتمثل في إحياء الاقتصاد الإسلامي، متعاونة في ذلك مع المؤسسات والتنظيمات الأخرى ذات العلاقة، ونشر السلوك الإسلامي فيما يتعلق باكتساب وتداول الأموال. ويمتد هذا الهدف الرسالي إلى محاولة تغيير السلوك الإنساني لأبناء المجتمع صوب الاتجاه الذي يخدم الإعمار الشامل في إطار العدل بالحق.

وفي ضوء ما تقدم يمكن القول أن النظام المصرفي الإسلامي يلعب دورا هاما في تحقيق عدالة التوزيع وذلك من خلال آليات عديدة لعل من أهمها:

**١/٦/٣ ضوابط الإصدار النقدي وإيجاد الإئتمان:**

يتم تنظيم عملية الإصدار النقدي وعملية إيجاد الائتمان على نحو يحقق أهداف النظام الإسلامي في الإعمار والعدل بالحق وفي إطار ضوابط

هذا النظام. فتؤثر هذه الأهداف والضوابط فى تصميم أنظمة الإصدار وإدارة الرصيد النقدى وكذا فى آلية إيجاد الأئتمان فى الاقتصاد الإسلامى.

فينبغى أن يتيح نظام الإصدار إمكانية تحقيق الاستقرار النقدى، وأن تصاغ السياسة النقدية والائتمانية على نحو من شأنه الحفاظ على قيمة الوحدة النقدية كمقياس أمين وعادل فى المبادلات وفى الدفع الآجل، بحيث يتم ضبط الإصدار النقدى وإيجاد الائتمان على الاحتياجات العامة للاقتصاد. وهكذا فإن ضوابط الإصدار النقدى وإيجاد الائتمان تسهم فى تحقيق عدالة التوزيع عن طريق الحفاظ على القيمة الحقيقية لأموال الناس، وتحفظها من غائلة التضخم النقدى التى تؤثر سلباً على هذه القيمة الحقيقية سيما فيما يتعلق بأموال ذوى الدخول الثابتة، وهم عادة الفئات الدنيا فى هيكل توزيع الدخول والثروات. وثمة عوامل فى الاقتصاد الإسلامى تيسر من مهمة المصرف المركزى فى ضبط إيجاد الائتمان ومنها: ١- أن المصارف الإسلامية هى أصلا مصارف استثمارية ذات توجهات اجتماعية بطبيعتها. ٢- كما أن مخاطر التوسع فى الائتمان قد تكون محدودة فى الاقتصاد الإسلامى نتيجة لطبيعة عمليات التمويل فى هذا الاقتصاد التى ترتكز على المشاركة وليس على الفائدة المضمونة، ولذلك فيتوقع أن يكون المصرف الإسلامى حريصا على أن يربط إيجاد الائتمان بوجود فرص استثمارية حقيقية، بحيث يمكن أن نتوقع أن الإنفاق الناجم عن عمليات التمويل بالائتمان وفقا لنظام المشاركة سيقابله إنتاج من السلع والخدمات، كما أن ذلك قد يؤدى إلى الحد من إيجاد

الائتمان[١].

هـذا من ناحية، ومن ناحية أخرى فإن إيجاد الائتمان إلى جانب ذلك وحتى يستوفى مشروعيته إسلاميا ينبغى معالجة الإيرادات الناجمة عن عملية إيجـاد الائتمان على نحو يتسق مع العدالة. كأن يوجه البنك بنسبة ماليه من نقـود ائتمانية تسهيلات فى مشاريع ذات طبيعة اجتماعية لخدمة المجتمع[٢]. كمـا يمكـن توجيه جزء من هذه النقود للاكتتاب، بدون عائد، فى سندات الخـزانة لتدبـير تمويـل الاحتياجات الا وسمية للموازنة العامة. وأخيرا فإنه يمكن معالجة هذه الإيرادات عن طريق فرض ضرائب معينة عليها، وتوسيع ملكية المؤسسات الموجدة للائتمان.

### ٢/٦/٣ أساليب قبول الأموال وأساليب استخدامها:

فـى الـنظام المصـرفى الإسـلامى لاتكتـنف مصـادر الأموال واسـتخداماتها محظـورات شـرعية سيما الربا، بل تقوم أساسا على آليات المشاركة والمضاربة والمرابحة والاستثمار المباشر، وغير ذلك من الأساليب الإسـلامية. وتعتـبر هذه الأساليب آلية لتحقيق عدالة التوزيع من نواح عدة مـنها: أن هـذه الآلـيات من شأنها تحقيق العدل فى تحديد عائد رأس المال الـنقدى فـى الاستخدام المدر للعائد على النحو الذى سبق ذكره. كما لاتسهم هـذه الأساليب فى إيجاد فئة تقدم التمويل وتكسب بمجرد الانتظار كسبا دائما فـى مقابل فئات تستخدم هذا التمويل وتتعرض للربح والخسارة. وكذلك فإن

---

(1) M.N. Siddiyi, "Islamic Approach to Money, Banking and Monetary Policy", International Center for Research in Islamic Economics, Jeddah, 1982, pp. 25-29.

(٢) "القوانين الاقتصادية من منظور إسلامى"، مرجع سبق ذكره، صـ٢٣٥

تقديــم الأمــوال علـــى أساس من المشاركة أو المضاربة بحيث يتوقف عائد الــتمويل على نتيجة النشاط يجعل التمويل ينساب إلى الأنشطة الأكثر ربحية لا الأكثر جدارة ائتمانية، كما أن المشاركة والمضاربة تعنى توزيع المخاطر بيــن الأطــراف المعنية الأمر الذى يقلل مخاطر التنظيم ويؤثر ايجابيا على منحنى الكفاءة الحدية للاستثمار.

كذلــك فــإن المصارف الإسلامية تعمل على تشجيع الإدخار (مهما ضــؤلت الدخــول) لــيس فقط لتحقيق عائد مادى بل أيضا لممارسة الإدخار كفضــيلة إســلامية وبعــث روح المشــاركة الإيجابــية لدى الناس. وتقوم المصــارف الإســلامية فــى ســبيل ذلك بالاتصال المباشر بالجماهير وبث فــروعها فى التجمعات السكنية بما فيها الأحياء الفقيرة ...... واستخدام هذه المدخرات فى تمويل مشروعات تخدم هذه التجمعات. وينعكس ذلك كله على زيــادة عــرض الإدخار والطلب على الاستثمار ومن ثم على حجم التوزيع وأنصبة الفرقاء.

### ٣/٦/٣ عدالة توزيع التمويل:

ويتحقق ذلك من خلال آليات عديدة لعل من أهمها:

١- أن الأنشــطة الإجتماعــية للمصــارف الإسلامية تعتبر أحد أهم المعالم الممــيزة لها عن غيرها من المصارف التقليدية، وتسهم هذه الأنشطة فى تحقيق عدالة توزيع التمويل من خلال:

أ- إتاحــة وتيســير التمويل للحرفيين وأصحاب المشروعات الصغيرة، وإمدادهــم بالمعلومــات الاقتصــادية والفنية اللازمة لمشروعاتهم، ومعاونــتهم بالمشــورة والــرأى. فــالأهداف الاجتماعية للمصارف

الإسلامية وأساليبها في تقديم الأموال تجعل من المقبول في هذه المصارف تقديم الأموال إلى فئات ذات جدارة ائتمانية أقل في حاجة إلى هذا التمويل للمشاركة في العمل والانتاج. بينما هدف المصارف التقليدية في تعظيم الأرباح، وأساليب هذه المصارف في تقديم الأموال على أساس من الفائدة المضمونة المحددة سلفا تهتم كل الإهتمام بالجدارة الأئتمانية للمقترضين دون الإلتفات إلى مدى حاجة البعض للتمويل.

ب- توجيه الاستثمارات لحل مشاكل المجتمع الذي تعمل فيه هذه المصارف حتى وإن اقتضى ذلك التضحية بمعدلات أعلى من الربحية يمكن تحقيقها من التوظيفات الاستثمارية في بدائل متاحة.

جـ- إخراج الزكاة المستحقة في أموال هذه المصارف وتلقي الزكاة وعموم الصدقات والهبات من الراغبين، وإدارة هذه الأموال واستثمارها إلى حين إخراجها إلى مستحقيها.

د - يقترح البعض استخدام أموال الحسابات الجارية والإدخارية "في تمويل مشروعات ذات طابع اجتماعي محدد مثل المستشفيات والمدارس ومراكز رعاية الأمومة والطفولة على أساس منح قروض طويلة الأجل وبدون أعباء غير المصارف الإدارية"[1].

٢- أن المصارف الإسلامية تلتزم بهيكل أولويات الحاجات في المجتمع وكذا اعتبارات تحقيق التوازن القطاعي والاقليمي وبين الأفراد وذلك لدى

---

(١) حسان النجار، "البنوك الإسلامية وأهم مشاكلها" أحد بحوث المؤتمر العلمي السنوي الثالث لكلية التجارة بجامعة المنصورة، ابريل ١٩٨٣، ص ٢١ ، ٢٢

تقديم التمويل اللازم للاستثمارات المختلفة، كما يصمم المصرف المركزى الإسلامى سياسته فى الرقابة على الائتمان على نحو يعزز هذا الاتجاه. وييسر من هذه المهمة أنه يسهل تتبع ومعرفة المآل النهائى لتخصيص الأموال باعتبار كون المصارف الإسلامية تشارك فعلا فى الاستثمار إذا لم تكن تديره بنفسها فى شكل استثمار مباشر.

٣- يفترض أنه لامجال للفساد السياسى والاقتصادى وماقد يتمخض عنه من حصول البعض على أموال طائلة من البنوك لاتعزز تحقيق الأولويات، ولا تبررها دراسات الجدوى باعتبارها الأفضل، فضلا عن عدم كفاية وجدية الضمانات. الأمر الذى قد يؤدى إلى الإخلال بالأولويات وإهدار الاستخدام الكفء للأموال، بل وحتى ضياعها بالمرة بالتبديد أو بالتهريب إلى خارج البلاد الأمر الذى يترك آثارا وبيلة على حجم التوزيع وعدالته.

## ٧/٣ آليات عدالة توزيع الدخل الحقيقى

يهتم الاقتصاد الاسلامى بعدالة توزيع الدخول الحقيقية باعتبارها تؤشر مايمكن أن يحصل عليه أصحاب الدخول المختلفة من السلع والخدمات، ومن ثم مستوى قضاء الحاجات. والدخل الحقيقى، كما هو معلوم، لايتوقف على ما يحتكم عليه صاحب الدخل من دخل نقدى فقط بل يتوقف أيضا على أسعار السلع والخدمات. ومحل اهتمامنا الآن هو الآليات التى تجعل من الأسعار فى الاقتصاد الإسلامى وسيلة لتحقيق عدالة التوزيع، وتمنعها فى ذات الوقت من أن تكون سببا لمظالم توزيعية تتمثل فى تحويلات فعلية من الفقراء إلى الأغنياء وذلك بتخصيص الموارد لإنتاج سلع وخدمات

يطلبها الأغنياء. ولذلك سنتناول بالبحث بنية الأثمان وآليات الحد من التضخم فى الاقتصاد الإسلامى.

### ١/٧/٣ بنية الأثمان فى الاقتصاد الإسلامى:

يلعب تعظيم عائد الإلتزام لدى خلايا الاقتصاد الإسلامى ذات العلاقة دورا هاما فى بناء هياكل الطلب والعرض على نحو يلتزم بالأولويات المعتبرة شرعا:

١- فيتم تحديد الحاجات الضرورية على أساس من خدمتها لحفظ أصل ضرورى من الأصول الخمسة للشريعة الإسلامية، وتعطى لهذه الحاجات أولوية أولى على ماعداها من الحاجات.

٢- يتم تزويد أصحاب الحاجات الضرورية بالمقدرة اللازمة على الدفع.

٣- وتلتزم الأولويات فى الإنفاق والإنتاج، ويخرج من دائرة الأولويات أصلا ماهو ضار أو غير نافع أو زائد عن الحاجة.

٤- يتجه الجهاز الإنتاجى للاستجابة لأوليات الإنفاق.

وفى المحصلة فإننا نكون بصدد طلب مقتدر على الدفع يقترب هيكله من هيكل الأولويات الحقيقية لحاجات المجتمع، وهيكل انتاج يستجيب لهذا الهيكل من الطلب. وثمة عوامل عديدة من صلب النظام الإسلامى يمكن أن تعزز تحقيق هذا النمط من الأولويات:

١- أن هدف النظام الذى يوجه عمل خلاياه كافة خلاياه هو العدل، ومنه العدل فى قضاء الحاجات.

٢- أن النظام يزود بأنظمة توزيعية شاملة وكافية من حيث أن نطاقها المتاح يتحدد بما يحقق كفاية الناس.

٣- أن النظام يحدد دورا للدولة ومسئولية فى القيام على تحقيق كفاية الناس

ومن أجل ذلك أناط بها:

أ- إدارة (والإشراف على) الأنظمة التوزيعية.

ب- إدارة (والإشراف على) الملكية العامة وملكية الدولة.

جـ- حرية التدخل فى النشاط الاقتصاد فى إطار الشريعة الإسلامية.

٤- أن إنتاج الضروريات فى هذا النظام يصبح فرض كفاية على الجهاز الإنتاجى فى الدولة تتضافر الاستثمارات العامة والخاصة على القيام به.

٥- أن ثمة التزام من جانب جميع خلايا النظام بهذه الأولويات، لأن من شأن هذا الإلتزام أن يسهم فى تعظيم عائد الإلتزام لدى الأفراد ولدى الدولة. كذلك فإن ثمة إلزام لمن لا يلتزم بهذه الأولويات يصل إلى حد الحجر عليه من التصرف فى أمواله، وهو ما يحدث مع السفيه.

وهكذا فإن الأثمان السوقية التى توجد فى الاقتصاد الإسلامى وإن كانت تتحدد بالطلب والعرض فى الأسواق إلا أنه يفترض أنها محملة بقيم العدل الحق. بحيث يمكن القول أن هذه الأثمان فيما يتعلق بتخصيص الموارد عبر الزمن وكذا فيما يتعلق بالتخصيص بين أوجه الاستخدام الرئيسية ليست سوى النظام المقابل الذى يفرزه نظام تخصيص مباشر ملتزم بالعدل فى قضاء الحاجات من ضروريات إلى حاجيات إلى تحسينيات. وأما فيما يتعلق بالمنتجات التى تقضى حاجات سواء (داخل كل أولوية من هذه الأولويات المذكورة) فإن الأثمان تكون هى النظام الأصلى الذى يفرز نظام التخصيص المقابل بين بدائل سواء من حيث الأولوية. ورغم أن هذه التفرقة فى بنية الأثمان غير ملموسة فى الواقع لأن هناك ثمن واحد للسلعة الواحدة بصرف النظر عن درجة أولويتها، إلا أنها تفرقة تحليلية توضح بنية الأثمان فى الاقتصاد الإسلامى وما تبلوره من قيم العدل فى قضاء الحاجات نتيجة عمل

آلية تعظيم عائد الإلتزام على هياكل الطلب والعرض.

وهكـــذا فـــإن الأثمان السوقية فى الاقتصاد الإسلامى تستبقى المزايا التى يحققها نظام الأسعار السوقية عموما من حرية اقتصادية ومن وجود آلية تجرى تكييفات حدية لاشتقاق عائد أقصى من موارد معطاة، أى عملية تعظيم فـــى ظـــل قيود. غير أنها فى ذات الوقت تستبعد تحميل الأثمان بقيم النفعية والفـــردية، كمـــا فى النظام الرأسمالى لتحملها بدلا من ذلك بقيم العدل الحق، بحيـــث تكـــون الأثمـــان، والحال كذلك، أداة لتحقيق الكفاءة والعدل معا فى تخصيص الموارد وهو عدل لايتعارض مع الكفاءة بل يكملها ويحققها.

## ٢/٧/٣ آليات الحد من التضخم فى الاقتصاد الإسلامى:

الأسعار فى اقتصاد إسلامى رغم تحددها فى أسواق إسلامية عادلة، ورغـــم بلورتها لقيم العدل الحق فى هياكل الطلب والعرض على نحو يؤمن عدالـــة توزيـــع الدخـــول الحقيقـــية، إلا أن التضخم قد يعصف بهذه العدالة. وللتضخم أسبابه المعروفة من تضخم نقدى ناجم عن زيادة المعروض النقدى عن الاحتياجات الحقيقية للسيولة فى الاقتصاد، وتضخم وليد الطلب ناجم عن زيـــادة الطلب الكلى على السلع والخدمات، وتضخم تكاليفى ناجم عن ارتفاع أسعار مدخلات الإنتاج وخدمات عناصر الإنتاج.

والحقـــيقة أن هـــذا التضـــخم (بكل صورة) يمكن أن تتضاءل أسباب وجـــوده فى الاقتصاد الإسلامى نتيجة لآليات ذاتية فى صلب هذا الاقتصاد، ولعل من أهم هذه الآليات:

١- أن الـــتمويل التضخمى لا يعتبر سياسة شرعية فى الاقتصاد الإسلامى كمـــا سنبين بمشيئة الله تعالى لدى بحثنا لآليات إعادة التوزيع عن طريق الموازنة العامة للدولة. كما أن المصرف المركزى الإسلامى يتوخى فى

إدارتــه للسياسة النقدية والائتمانية ضبط الإصدار النقدى وإيجاد الائتمان علــى الاحتـياجات الحقيقية للسيولة فى الاقتصاد ويساعده على ذلك أن مخاطــر التوســع فى الائتمان تعتبر محدودة فى الاقتصاد الإسلامى كما سبق لنا بيانه.

٢- أن الإنفــاق فـــى الاقتصاد الإسلامى (حجماً وهيكلاً) يتصف بالاعتدال ورعايـــة الأولويـــات ويتجنـــب الإســـراف والتبذير، وأن هيكل الإنتاج يســتجيب لهيكل الإنفاق سيما وأن تحديد هذا الهيكل الإنتاجى فيما يتعلق بالقطاع الخاص لا تتحكم فيه آلية تعظيم الأرباح فقط بل آلية تعظيم عائد الالـــتزام أيضـــا، وهـــذا فضلا عن أن هيكل الناتج القومى لايترك كلية للقطاع الخاص بل تشارك الدولة فى تحديده.

٣- يحرم الإسلام احتكار السلع والخدمات بما يرفع أسعارها ويحدث ضرراً بالـــناس. ومـــثلما أن الظاهـــر أنه يلحق بذلك تحريم الإضرار بأصحاب خدمـــات عوامـــل الإنتاج ببخس أثمان خدماتهم من قبل محتكر لشرائها، فإن الظاهر أنه يلحق بتحريم الاحتكار أيضا حبس خدمات عوامل الإنتاج بقصـــد إغـــلاء أســـعارها علـــى نحـــو يضر بالناس فالعلة واحدة وهى الإضـــرار بالـــناس. وفى تحريم الاحتكار، بهذه الكيفية، درء لسببين من أســـباب التضـــخم: ويتمـــثل السبب الأول فى ارتفاع ثمن العرض نتيجة لافـــتعال قصور فيه، ويتمثل السبب الثانى فى ارتفاع ثمن العرض نتيجة لارتفاع الأجور وغيرها من تكاليف استخدام عناصر الإنتاج الأخرى.

٤- محدودية المضاربة المشروعة على فروق الأسعار عموما فى الاقتصاد الإســـلامى علـــى النحو السابق بيانه الأمر الذى يحد من فرصة تقلبات الأسعار ويربط هذه التقلبات بأسباب من الاقتصاد الحقيقى.

٥- تنظـيم الإسلام للأسواق على نحو يمنع من التواطؤ للتأثير فى الأسعار أو رفع سعر نفس السلعة (أو خفضه) عن السعر السائد فى السوق والذى يمكـن أن يـنجم عن تلقي الركبان أو أن يبيع حاضر لباد، إلى غير ذلك من الأمور المحظورة شرعاً.

# المبحث الثالث

## ٤/ آليات إعادة التوزيع

تعتبر مؤسسات إعادة التوزيع شقًا متممًا لنظرية التوزيع فى الاقتصاد الإسلامى. فمهمة هذا الشق فى إطار هذه النظرية تبنى من ناحية على تأمين متطلبات الدعوة إلى الله تبارك وتعالى، كما تبنى من ناحية أخرى على تحقيق كفاية العاجزين عن تحقيق كفايتهم (كالأعمى والكسيح) وإكمال كفاية من لم يستطع أن يحقق كفايته كاملة بنفسه رغم بذله ما فى وسعه من أجل ذلك. وقد أمد النظام الإسلامى إعادة التوزيع بمنظومة متكاملة من المؤسسات لاستكمال تحقيق العدالة تتدرج من الفرائض الواجبة وتنتهى بالتطوع. فإذا ماقصرت هذه المنظومة عن أن تفى بذلك فى ظروف من الظروف فإن النظام يجعل من حق (وواجب) ولى الأمر فى هذه الحالة أن يفرض جبايات مالية على القادرين بالقدر الذى يفى بذلك.

والفاعلون الرئيسيون فى هذه المرحلة من مراحل نظرية التوزيع هم الدولة والناس أنفسهم: الدولة من خلال الموازنة العامة وسياساتها المختلفة، والناس من خلال مجموعة من التنظيمات الإسلامية.

### ١/٤ آليات عدالة التوزيع من خلال الموازنة العامة للدولة

تلعب الموازنة العامة للدولة دورها الهام فى تحقيق عدالة التوزيع من خلال مجموعة من الآليات لعل من أهمها تطبيق مجموعة من الضوابط التى يمكن استنباطها من الشريعة الإسلامية تتعلق بمصادر الإيرادات وتخصيص المصروفات العامة، بالإضافة إلى إفراد موازنة خاصة بالزكاة

جنباً إلى جنب مع الموازنة الأساسية للدولة (التى تتضمن الموازنة الجارية والاستثمارية).

**١/١/٤ ضوابط الإيرادات والمصروفات العامة:**

**من أهم الضوابط فى هذا الصدد:**

١- خلو المالية العامة الإسلامية من المعاملات الربوية، ومن كافة التصرفات غير المشروعة كالغلول والاحتكار وعموم الظلم.

٢- تعدد الموارد المالية من موارد أصلية كالزكاة، وموارد إضافية كالتوظيفات على الأموال، وموارد استثنائية كالاقتراض العام.

٣- حق الدولة فى فرض جبايات مكملة لسد احتياجات مصارف يعم ضرر غيابها.

٤- العدالة فى توزيع الأعباء المالية اللازمة لتمويل الموازنة العامة، وبقدر الحاجة فقط.

٥- إلا تلجأ الدولة للاقتراض العام إلا بعد استنفاذ كافة الوسائل الذاتية وإلا يعقد قرض إلا بعد التأكد من مصدره مستقبلاً.

٦- عدم مشروعية اللجوء إلى التمويل التضخمى.

٧- رعاية الأولويات فى الإنفاق العام، وعدالة توزيعه بين أقاليم الدولة، ورعاية القواعد الشرعية المختلفة مثل "درء المفاسد مقدم على جلب المنافع".

٨- "لايستحق المال العام إلا شخصان، شخص يحتاج إليه المجتمع فيأخذ

مقابل عمله، وشخص يحتاج إلى المجتمع فيأخذ كفايته[1].

٩- يعطى للإنفاق على التكافل الاجتماعى أسبقية على غيره من مجالات الانفاق، ويعتبر «الضمان الاجتماعى حق لكل مواطن دون نظر لانتمائه العرقى أو الفكرى أو الدينى»[2].

١٠- ترشيد الإيرادات العامة وعاء وربطاً وتحصيلاً، وترشيد النفقات العامة.

١١- فى حالة وجود فائض فى الموازنة العامة بعد إشباع جميع الحاجات العامة وبمستوى لائق فإنه يدخر للأجيال المقاومة فى صورة احتياجى[3].

## ١/١/١/٤ التمويل التضخمى للموازنة العامة:

الأصل فى الموازنة العامة التوازن الكمى بمعنى أن تكفى الإيرادات العامة النفقات العامة ولكن إذا خيف الفساد بوجود مخاطر تهدد أمن وكيان المجتمع فإنه يمكن زيادة النفقات عن الإيرادات بما يكفى لدرء هذه المخاطر وتمويل العجز الناشئ عن ذلك بفرض ضرائب مؤقتة أو أى تكليفات أخرى على الأفراد أو الاقتراض[4]. وفى هذا الصدد يثور التساؤل عن موقف الاقتصاد الإسلامى من التمويل التضخمى كمصدر لتمويل العجز فى الموازنة العامة؟

(١) "القوانين الاقتصادية من منظور إسلامى" مرجع سبق ذكره، صـ١٢٤.
(٢) المرجع السابق، صـ١٢٥.
(٣) المرجع السابق، صـ١٣١.
(٤) المرجع السابق، صـ١٣١.

ومن المعلوم أن هذا المصدر للتمويل وكما يتضح من وصفه يتمخض عنه عن تطبيقه ارتفاع فى المستوى العام للأسعار يرجى من ورائه تحقيق قدر من الإدخار الإجبارى. ومن المعلوم أيضا أن ظلالا كثيفة من الشك تحيط بمدى دقة وفاعلية هذه الوسيلة فى تحقيق هذا الهدف سيما فى الدول المتخلفة. بل إنها بالإضافة إلى ذلك قد تتسبب فى حدوث تضخم مستمر بما للتضخم من مساوئ معروفة نذكر منها، فيما يتعلق بعدالة التوزيع، المضار التى يلحقها التضخم بأصحاب الدخول الثابتة وهم عادة من الفئات الدنيا فى هيكل التوزيع. ونذكر منها أيضا الآثار السلبية الضارة التى يتركها التضخم على الرغبة فى الإدخار والاستثمار، ومن ثم على حجم التوزيع وفرص العمالة. ونذكر منها أخيرا الآثار السلبية الضارة للتضخم على تخصيص الموارد حيث يشجع أنشطة المضاربة على فروق الأسعار على حساب مشروعات الاستثمار الحقيقية.

وفى ضوء ذلك ينبنى، فى رأينا، الموقف الشرعى من هذا المصدر للتمويل باعتباره لايستقيم مع ضوابط السياسة الشرعية المعتبرة (لأنه يجافى العدل فضلا عن مضاره الأخرى) ومن ثم فهو مرفوض. كما أنه لايمكن تسويغه فى إطار "الضرورات تبيح المحظورات" لأن له بدائل تحقق الهدف المرجو من ورائه على نحو أكثر دقة وفاعلية دون أن تجلب مثالبة[1]، ومن ذلك الضرائب والقروض.

(١) نجاح عبد العليم، "التمويل بالعجز". مشروعيته وبدائله من منظور إسلامى"، بحث منشور بمجلة

## ٢/١/٤ آليات عدالة التوزيع من خلال موازنة الزكاة:

الزكاة ركن من أركان الإسلام الخمسة، وتتمثل فى مقدار من المال تحدده الشريعة الإسلامية يؤخذ من الغنى طبقا لتنظيمات وشروط تحددها الشريعة الإسلامية أيضا. ويعطى لثمانية مصارف حددها القرآن الكريم وهى: الفقراء، والمساكين، والعاملين على الزكاة، والمؤلفة قلوبهم، وفى الرقاب، والغارمين، وفى سبيل الله، وابن السبيل.

وللزكاة فى النظام الإسلامى موازنة مستقلة بإيراداتها ومصارفها بما يضمن أموالا تخصص لهذه المصارف كحد أدنى فرضه الشارع الحكيم. كما أن الزكاة لاتنتقل من بلد إلى بلد آخر حتى يستغنى أهل البلد عنها. وفى هذا وذاك ضبط لمصارف الزكاة ورعاية للأولويات فى الإنفاق. وتفرض الزكاة على أموال نامية حقيقة كما تفرض على أموال نامية حكما حيث يوجد التمكن من الزيادة بكون المال فى يد صاحبه أو نائبه الأمر الذى يدفع صاحبها إلى استثمارها حتى لا تأكلها الصدقة. ولسنا بصدد دراسة مجملة أو مفصلة للزكاة تنظيمها وأهدافها ودورها فى تحقيق عدالة التوزيع وغير ذلك من الأهداف، لأن ذلك لايمكن أن يحيط به بحث محدود ومجمل لآليات عدالة التوزيع عموما، وإنما هدفنا مجرد إبراز مجمل لجانب من آليات الزكاة فى تحقيق عدالة التوزيع، وعلى النحو الذى نورده فيما يلى:

### ١/٢/١/٤ الوعاء والحصيلة:

تتميز الزكاة بتعدد الأوعية وشمولها للثروة النقدية والثروات الحيوانية والنشاط التجارى والصناعى وإيرادات الملكية العقارية وما

يستخرج من الثروات المعدنية والبحرية[1]. كما يمكن توسيع هذا الوعاء طبقا لبعض الآراء الفقهية[2] ليشمل كسب العمل والمهن الحرة والأسهم والسندات، وكذا الموارد والمشروعات التى تملكها الدولة إذا كانت من الأموال التى يجب تزكيتها أصلاً[3].بل أن بعض الكتاب يثير (ويطلب الفتوى) مسألة مشروعية خضوع المال الحرام للزكاة نظرا لضخامة الأموال الحرام فى وقتنا الحاضر ضياع جانب هام من زكاة مستحقة لأصحاب السهمان الثمانية، وباعتبار أن ثمة فارق بين قبول الصدقة عند الله (ومن ثم إثابة مخرجها) من ناحية وبين أخذها ودفعها لمستحقيها من ناحية أخرى. وبإعتبار أن أخذ هذه الزكاة يحرم مخرجيها من أصحاب المال الحرام من التمتع بها وفى ذات الوقت يحرمون الثواب عليها فيكونوا قد خسروا الدنيا والآخرة. كما يرى هذا الفريق أيضا إخضاع الديون للزكاة لأن عدم إخضاعها، سيما فى الوقت الراهن الذى يتميز بضخامة الديون، لايستند إلى سند قوى ثابت فى الشريعة الإسلامية. كما أنه يخرج مبالغ ضخمة من وعاء الزكاة الأمر الذى يكاد يفرغ الزكاة من مضمونها[4]. وهذا التنوع فى وعاء الزكاة وشموله يكفل

---

(١) "القوانين الاقتصادية من منظور إسلامي"، مرجع سبق ذكره، صـ١١٣ إلى صـ١١٧.

(٢) يوسف القرضاوى، "فقه الزكاة"، جـ١، من صـ١٢١ إلى صـ٥٣٣.

(٣) وهذا المورد وإن لم يضف إلى الموارد المالية العامة للدولة إلا أنه يضيف للموارد من الزكاة. وأهمية ذلك ترجع إلى أن أموال الزكاة لها مصارفها المحددة، بينما الموارد المالية الأخرى من أموال المصالح.

(٤) شوقى دنيا، "تأملات فى بعض الجوانب الفقهية للزكاة"، أحد أبحاث ندوة "التطبيق المعاصر للزكاة"، مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامى، القاهرة، ديسمبر ١٩٩٨، من صـ١٧ إلى صـ٢٠.

(فضلاً عن تحقيق العدالة فى توزيع استحقاق الزكاة بين الأغنياء) وفرة الحصيلة لتقوى على القيام بالدور المرجو من ورائها لأصحاب السهمان الثمانية عدلا وإعمارا ودفاعا، وطهرا للأموال والأنفس.

وقد قام بعض الكتاب بمقارنة حصيلة الضرائب المباشرة فى مصر لعامى ١٩٩٨/٩٧، ١٩٩٩/٩٨م بحصيلة الزكاة لو طبقت على نفس مجالات الأنشطة الاقتصادية التى طبقت عليها الضريبة المباشرة وتبين الآتى:

١- أن حصيلة الضرائب المباشرة عام ١٩٩٨/٩٧ كانت ١٤,٦ مليار جنيه، وأن هذه الحصيلة عام ١٩٩٩/٩٨ كانت ١٦,١ مليار جنيه، وذلك فى مقابل حصيلة مقدرة للزكاة عن نفس العامين هى ٣٢,٧١ مليار جنيه و ٣٣,٦٨ مليار جنيه على التوالى.

٢- أنه بمقارنة كل من حصيلة الضرائب المباشرة منسوبة إلى النفقات العامة للدولة، وحصيلة الزكاة منسوبة إلى النفقات العامة للدولة فى العامين المذكورين، وجد أن حصيلة الضرائب المباشرة إلى النفقات العامة فى العامين المذكورين هى ١٧,٥% لكل عام من هذين العامين بما يعنى نسبة عجز مقدارها ٨٢,٥% من النفقات العامة لكل من هذين العامين. بينما وجد أن حصيلة الزكاة إلى النفقات العامة عن نفس العامين هى ٣٩,٢%، ٣٦,٩% وهو ما يعنى نسبة عجز ٦٠,٨%، ٦٣,١% على التوالى. ويعنى ذلك أن الزكاة لو طبقت ستحد من العجز

بنسبة ٢١,٧%، و ١٩,٤% فى العامين المذكورين على التوالى[1].

وأخيرا يود الباحث أن يضيف أنه مع بقاء العوامل الأخرى على حالها، كلما زادت درجة التفاوت فى توزيع الدخول والثروات كلما زاد مقدار الزكاة كقيمة مطلقة وكنسبة أيضا من الدخل القومى ويرجع ذلك فيما يرجع إلى ما يتوقع من زيادة مقدار الوعاء وانخفاض مجموع قيم النصاب على المستوى التجميعى. وهكذا فيتوقع – رغم عدم تصاعدية الزكاة – أن ثمة علاقة عكسية على المستوى الكلى بين درجة التفاوت فى التوزيع وحصيلة الزكاة المطلقة والنسبية. فتزداد جرعة العلاج مع زيادة حدة المرض.

**٢/٢/١/٤ مصارف الزكاة:**

**١/٢/٢/١/٤ الفقراء والمساكين:**

أيا ما كان مدخل تعريف الفقير والمسكين فإنهما على وجه التأكيد من الفئات الدنيا فى هيكل التوزيع، وإعطاؤهم من الزكاة ما يغنيهم يوجد آلية لعدالة التوزيع تتمثل فى تحقيق كفاية فاقدى الكفاية وإكمال كفاية ناقصى الكفاية كما تتمثل فى تقريب الفوارق بين الدخول والثروات. وهذا فضلا عن إزكاء احساس هؤلاء الفقراء والمساكين بأنهم جزء من المجتمع يشعر بهم ويقيلهم من عثرتهم بما يجنبهم مشاعر الاغتراب والهامشية، وهذه الثمرة للزكاة ذات أهمية بالغة فى تحقيق وحدة المجتمع الإيمانى وتهيئة بيئة مواتية للتنمية، بدلا من ترك الفقراء والمساكين، فضلا عن ضياع اسهامهم الإيجابى

---

(١) محمد أحمد جادو، "دراسة مقارنة لحصيلة الضرائب على المستوى القومى مقارنة بحصيلة الزكاة"، أحد بحوث ندوة "التطبيق المعاصر للزكاة" مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامي، القاهرة، صـ٢٨، صـ٢٩

فى بناء المجتمع، عوامل هدم وحقد فتخرج إلى المجتمع أضغانهم. كذلك فإن الاتجاه الفقهى الراجح أن يعطى الفقير القادر على العمل من الزكاة أداة صنعة أو مهنة، كما يمكن أن تمول من الزكوات برامج لتعليم وتدريب الفقراء لمساعدتهم على القيام بكفايتهم بأنفسهم[1].

كما أجاز بعض الفقهاء أن تقوم الدولة باستخدام بعض أموال الزكاة فى إنشاء "مصانع وعقارات ومؤسسات تجارية ونحوها وتملكها الفقراء، كلها أو بعضها لتدر عليهم دخلا يقوم بكفايتهم كاملة ولاتجعل لهم الحق فى بيعها ونقل ملكيتها لتظل شبه موقوفة عليهم[2]" .

### ٢/٢/٢/١/٤ العاملون على الزكاة:

ويتلاحظ فى هذا المصرف الأمور الآتية:

١- أن العاملين على الزكاة يقومون بنشاط خدمى ويأخذون أجورهم من ثروة حقيقية ومن فضول أموال الأغنياء.

٢- أن العامل على الزكاة، إلى جانب أنه يأخذ اجر المثل فإنه يعطى فى بداية عمله كفاية الزواج والمسكن والمركب والخادم فإذا ما علمنا أن عمال الصدقة يختارون من أهل العفاف والصلاح وأنهم يخضعون لرقابة

(١) اعتبر بعض الباحثين المعاصرين أيضا أن مصرف الفقير والمسكين يتضمن طلبة العلم والعاطلين لسبب خارج عن ارادهم.

– نادية أحمد هاشم، "مصارف الزكاة" ، ص١٣ وكذلك : عبد التواب حلمى محمد، "مصرف الفقير والمسكن"، صـ١٨ ، من أبحاث ندوة "التطبيق المعاصر للزكاة"، مركز صالح كامل بالقاهرة، ديسمبر ١٩٩٨م.

(٢) مالك بن نبى "المسلم فى عالم الاقتصاد"، صادر عن دار الشروق بالقاهرة ١٩٨١م، صـ١٠٦.

الإمـــام والمحتســـب والرعـــية فضلا عن رقابة المولى عز وجل، فإن المـــأمول أن يلـــتزم العـــامل بتعالـــيم الإسلام فلا يقبل رشوة ولايسرق ولايغـــل، بما لذلك من أثر ايجابى يتمثل فى الحفاظ على أموال الصدقات وحدوث البركة فيها. وكذلك فإن العامل يراعى العدل فى عمله بما لذلك مـــن مردود ايجابى على أصحاب الأموال سيما فيما يتعلق بالحافز على الاستثمار وعدم اخفاء الأموال عن عامل الزكاة.

٣/٢/٢/١/٤ المؤلفة قلوبهم:

"وهـــم الجماعـــة الذيـــن يراد تأليف قلوبهم وجمعها على الإسلام أو تثبيـــتها علـــيه لضعف إسلامهم، أو كف شرهم عن المسلمين، أو جلب نفعهم فـــى الدفاع عنهم"[(١)] وهما أمران لازمان لبدء واستمرار عملية الأعمار، بل ولتطبيق المنهج الإسلامى واستمراره. هذا ويرى بعض الباحثين المعاصرين أن هذا المصرف يمكن أن يستخدم الآن فى إعانة الدول الإسلامية الفقيرة من جانـــب الـــدول الـــتى تحقق فائضا فى موازنتها العامة، وكذا إعانة المسلمين الجدد ومقاومة حملات التبشير وتوفير منح تعليمية للمسلمين الفقراء[(٢)].

٤/٢/٢/١/٤ الرقاب:

قـــال مـــالك، هم العبيد يعتقهم الإمام ويكون ولاؤهم للمسلمين، وقال

(١) الســيد سابق، "فقه السنة"، مرجع سبق ذكره، جـــ١، صـــ٣٢٨.

(٢) ســـيد حسن عبد الله، "مصرف العاملين عليها، والمؤلفة قلوبهم: التطبيقات المعاصرة"، أحـــد أبحـــاث "ندوة التطبيق المعاصر للزكاة"، مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامى بالقاهرة، ١٩٩٨، ص٢٠، ص١٣.

الشافعى وأبو حنيفة هم المكاتبون[1] والحق أن عبارة الآية تشمل الأمرين جميعا[2] ويرى البعض أنه يمكن صرف النصيب المخصص لسهم الرقاب من الزكاة نحو اقتلاع تجارة الرقيق الأبيض وإلى تحرير الشعوب المسلمة التى ترزح تحت ظلم المستعمر وبطش وتعسف دول الكفر والإلحاد كما هو الشأن فى حركات تحرير فلسطين...... وغيرها[3]. غير أن هذا الاقتراح ينبغى أن يقره العالمون بالشريعة الإسلامية فضلا عن وجوب استيفائه لشروط نقل أموال الزكاة إلى غير البلد الذى حصلت منه. كما يرى البعض أيضا أن هذا المصرف يمكن أن يستفيد منه أسرى الحرب بإعتبار الأسر فى معنى الرق فيأخذ حكمه[4].

٦/١/٢/٢/٥ الغارمون:

الغارمون صنفان صنف استدانوا فى مصالح أنفسهم فيدفع إليهم مع الفقر دون الغنى مايقضون به ديونهم، وصنف منهم استدانوا فى مصالح المسلمين فيدفع إليهم مع الفقر والغنى قدر ديونهم من غير فضل[5].

وتخصيص سهم من الزكاة للغارمين يحفظ عليهم كفايتهم من الضياع أو الانتقاص إذا ما ترك الغارم دون غوث فيقضى دينه بالرجوع على كفايته،

---

(١) ابن رشد القرطبى، "بداية المجتهد ونهاية المقتصد"، صادر عن مكتبة الكليات الأزهرية بالقاهرة، ١٩٦٦، جـ١، صـ٢٨٤.

(٢) يوسف القرضاوى، "فقه الزكاة"، مرجع سبق ذكره، جـ٢، صـ٦١٧.

(٣) إبراهيم زيد كيلانى، "الزكاة وسيلة للتنمية الاجتماعية"، أحد بحوث ندوة البركة الخامسة، أكتوبر ١٩٨٨، صـ٢٢.

(٤) نادية أحمد هاشم، "مصارف الزكاة"، مرجع سبق ذكره، صـ٢٤

(٥) الماوردى، "الأحكام السلطانية والولايات الدينية"، مرجع سبق ذكره، صـ٤١

وربما ضروريات، بل وربما حريته. وهذا المصرف يمكن أن يلعب دورا هاما في إصلاح ذات البين بين المؤمنين بما يحفظ وحدتهم وتماسكهم، كذلك فإن هذا المصرف يعطي منه لمن تحل بهم الكوارث والجوائح الأمر الذي (فضلا عن أنه يقدم عونا لاستمرار بعض المشروعات الإنتاجية المتعثرة بدلا من بيع أصول المشروع لسداد دينه وخروجه من حلبة الإنتاج[1]) يقدم ضمانا للمستثمرين يحفزهم على الريادة والأقدام على إنشاء مشاريع لازمة ترتفع فيها درجة الغرم الإحتمالي، وذلك لاطمئنان المستثمر أن من ورائه أنظمة إسلامية تؤازره في عثراته. كذلك فإن هذا المصرف يمكن أن يتسع أيضا لمن غلبه الدين بسبب تعليم ابنائه وكذا لإعانة الدولة لدولة أخرى تراكمت عليها الديون[2].

٦/٢/٢/١/٤ ابن السبيل:

"ابن السبيل من كان له مال في وطنه وهو في مكان آخر لاشئ له فيه"[3] ومن الصور الواقعة لابن السبيل في عصرنا المشردون واللاجئون واللقطاء. وقد اهتم القرآن الكريم في مواضع كثيرة بأبناء السبيل[4] وذلك لأن الإسلام دعا أتباعه إلى الضرب في الأرض والسياحة فيها لابتغاء الرزق وطلب العلم والجهاد والحج. وهكذا فإن هذا المصرف يعزز حركة السعي

(١) شوقي دنيا، "تأملات في بعض الجوانب الفقهية للزكاة"، مرجع سبق ذكره، صـ٣٠.
(٢) نادية أحمد هاشم، "مصارف الزكاة"، مرجع سبق ذكره، صـ٢٥
(٣) المرغيناني، "الهداية بشرح بداية المبتدي"، صادر عن شركة ومطبعة مصطفى البابي الحلبي وأولاده بالقاهرة، جـ١، صـ١١٢.
(٤) من ذلك: ٤١ الأنفال، ٢٦ الإسراء، ٣٨ الروم.

فـــى الحياة ومن ذلك طلب العلم والعمل. فيعطى من هذا المصرف من خرج مـــن بلـــده طلبا للعمل فى الخارج ولم يوفق فى الحصول على العمل ونفذ ما معه من مال، وكذلك من خرج طلبا للعلم ونفذت موارده قبل اكمال تعليمه[1].

### ٧/٢/٢/١/٤ فى سبيل الله:

نحـــن نذهـــب إلـــى ما ذهب إليه الدكتور يوسف القرضاوى من أن المراد بسبيل الله فى آية مصارف الزكاة المعنى الخاص وهو نصرة دين الله ومحاربة أعدائه وإعلاء كلمته فى الأرض حتى لاتكون فتنة ويكون الدين كله لله، ولـــيس المعـــنى العـــام الـــذى يشـــمل كل أنواع البر والطاعات وسبل الخيرات[2]. ومن وجوه نصرة دين الله تعالى والدعوة إليه:

١- اعداد القوة للدفاع عن الدولة وتأمين الدعوة، بما فى ذلك إنشاء مصانع للسلاح والذخيرة.
٢- مساعدة الدول المستضعفة والفارين بدينهم من البطش.
٣- تمويل المطبوعات الخاصة بالدعوة ومقاومة أنشطة التبشير[3].

### ٣/١/٤ الموازنة العامة وعدالة التوزيع:

تلعـــب الموازنـــة العامـــة عن طريق آلياتها المختلفة السابق ذكرها، وغيرها، دورا هاما فى استكمال عدالة التوزيع يمكن تلخيص جانبا هاما منه

(١) نادية أحمد هاشم، "مصارف الزكاة"، مرجع سبق ذكره، صـــ٢٦.
(٢) يوســـف القرضاوى، "فقه الزكاة" مرجع سبق ذكره، جـــ٢، من ص ٦٥٠ إلى صـــ ٦٥٦.
(٣) عبـــد الفتاح محمود أدريس، "مصرف سهم فى سبيل الله فى الصدقة": من أبحاث ندوة "التطبيق المعاصـــر للزكاة، مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامي، القاهرة، ديسمبر ١٩٩٨، ص٢١، ص٢٢.

كما يلى:

١- تتضمن الموازنة العامة تحويلات من الأغنياء إلى الفقراء ويتضح ذلك جليا فى موازنة الزكاة التى تخص بإيرادات معينة تؤخذ من الأغنياء لترد مصروفات مخصصة لأصحاب السهمان الثمانية ومن بينهم الفقراء والمساكين والغارمين وابن السبيل. كذلك فإن أصحاب هذه المصارف ينالهم تحويل آخر حال عدم كفاية موارد الزكاة الإجمالية لمصارفها وإكمال احتياجاتهم من الإيرادات غير المخصصة بالموازنة العامة.

٢- كما أن هذه التحويلات قد تتم فى شكل تخصيص موارد عامة لإنتاج سلع يستهلكها الفقراء والمساكين على حساب تخصيص هذه الموارد لإنتاج سلع يستهلكها الأغنياء على نحو يسهم مع بقاء العوامل الأخرى على حالها، فى تخفيض نسبى فى أسعار السلع الأولى بالنسبة لأسعار السلع التى يستهلكها الأغنياء.

٣- من أوجه الانفاق العام فى النظام المال الإسلامى نفقات توفير السلع والخدمات العامة ومنها[1]:

أ- نفقات تنمية الموارد البشرية والحفاظ عليها مثل الإنفاق على الصحة والتعليم والتدريب والثقافة.

ب- نفقات إنشاء وصيانة رأس المال الاجتماعى الثابت اللازم لإستخدامات الأفراد ويساعد على الأعمار الاقتصادى، ولايقوم به القطاع الخاص لضخامة تكاليفه وضخامة وفوراته الخارجية. وتقوم به

(١)القوانين الاقتصادية من منظور إسلامى"، مرجع سبق ذكره، صـ١٢٢

الدولة تحفيزا للاستثمار والأعمار لأنه فى غيبة وجود هذه البنية التحتية يصبح العديد من المشروعات الاستثمارية التى يلزم لإقامتها وجود مثل هذه البنية غير ذات جدوى من الناحية الاقتصادية. ورغم أن الظاهر أن ذلك يكون لصالح الأغنياء باعتبارهم الأقدر على الإنفاق الاستثمارى، إلا أن هذا القول يغفل أن هذه المشروعات ينبغى أن تكون ضمن هيكل أولويات المجتمع فى الإنتاج، كما يغفل إمكانية أن تسهم هذه المشروعات فى تحسين أحوال الفقراء عندما تستوعب عددا من المتعطلين منهم، فتوفر لهم فرصا للعمل سواء فى هذه المشروعات ذاتها أو فى مشروعات مغذية أو مستخدمة لناتجها، وهذا فضلا عن إتاحة فرص عمل عديدة فى مشروعات البنية التحتية ذاتها، وإتاحة الفرصة لوجود مجموعة من الأنشطة الخدمية التى تصاحب التجمع الاستثمارى. وكل ذلك بالإضافة إلى تحفيز مشروعات الفقراء أنفسهم.

جـ- نفقات حماية مقومات الدولة: وتوجه إلى الإنفاق العسكرى، ونفقات ترسيخ وحماية العقيدة الإسلامية.

ويحقق الإنفاق العسكرى خدمة الدفاع والأمن، وهى خدمة غير قابلة للاستبعاد فى الاستفادة منها، فتؤمن المجتمع كله وتوفر الإطار اللازم للعمل والبناء ويستفيد منها الفقراء مثلهم مثل الأغنياء غير أنهم لايتحملون عبئ تمويلها. كما يستفيد منه الفقراء حال انقطاعهم للجهاد، وكذلك فإن الإنفاق العسكرى قد يتضمن إنتاجا للسلاح والسلع وخدمات لازمة للجيوش فيسهم فى توفير فرص العمل. وأخيرا وليس أخرا، فإن الإنفاق العسكرى يتضمن إنفاقا على البحوث العلمية، وما يلبث أن يستفاد بثمار هذه البحوث على نطاق

الإنتاج المدنى فى المجتمع.

كما أن نفقات ترسيخ العقيدة الإسلامية تسهم فى الحفاظ على منهجية المجتمع المسلم المتماسك الذى يسأل عن فقرائه وضعفائه، ويسأل عن العمل والأعمار وعموم العدل.

٤- يلعب الإنفاق المخصص من خلال موازنة الزكاة دورا هاما فى تحقيق عدالة التوزيع (ضمن الموازنة العامة) حيث:

أ- يلاحق الفرد بالكفاية فى جميع أحواله: إذا كان فاقدا للكفاية (الفقير) أو ناقص الكفاية (المسكين) أو منقطع عن كفايته (ابن السبيل). كما يؤازر هذا الإنفاق الفرد فى الحصول على حريته (فى الرقاب)، ويؤازره فى كوارثه (الغارمين).

ب- يمكن من خلال هذا الإنفاق أن يعطى المستحق آلة حرفة أو رأس مال تجارة ليحقق كفايته بنفسه. كما يمكن للدولة أن تقيم لمن لهم مال مستمر وباق من أصحاب السهمان، كالفقير والمسكين، مشروعات إنتاجية تكون ملكيتهم فيها ثابتة بمقدار نصيب كل فرد منهم بحيث يكون له الحق فى رأس المال والربح والتصرف فى نصيبه على النحو الذى يشاء مثلهم فى ذلك مثل الشركاء فى شركة الأموال[1].

ونحن نقترح فى هذا الصدد أن يدرس توجيه هذه المشروعات أساسا لخدمة احتياجات الفقراء والمساكين، واستخدام تقنية مناسبة من شأنها

---

(١) حسين على منازع، "توظيف الزكاة فى مشروعات إنتاجية"، أحد بحوث ندوة "التطبيق المعاصر للزكاة"، مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامي، ديسمبر سنة ١٩٩٨م، ص ٢٤.

إتاحة الفرص لتشغيل أكبر عدد ممكن منهم.

جـ- تسهم الزكاة فى توفير حد الكفاية للفقراء والمساكين، والإنفاق على تعليمهم وتدريبهم، ومن شأن ذلك الارتفاع بإنتاجية العمل الإنسانى ومقدرته على الكسب. كما تملك الزكاة الفقراء والمساكين والعاملين على الزكاة فتحسن موقعهم من توزيع الثروة، ومن ثم فرصتهم فى الإنتاج والعمل.

د - تقيل الزكاة الغارمين من المستحقين من عثرتهم فتبقى عليهم فى دائرة الإنتاج، كما أن قيام الزكاة بذلك يوفر محفزا لغيرهم على ولوج دائرة الإنتاج وتحمل المخاطر.

هـ - ونلاحظ أن تمويل أعباء الجهاد والدعوة يأتى من مصادر أهمها:

١- سهم فى سبيل الله من مصارف الزكاة.

٢- عموم الإنفاق فى سبيل الله.

٣- إيرادات الدولة من ملكيتها.

٤- الاسهامات الطوعية من القادرين بالنفس والمال والعتاد.

٥- إجراء التوظيفات على القادرين.

ويتلاحظ على هذه المصادر:

١- أنها جميعا يقع عبؤها على القادرين مع مراعاة العدالة فى توزيعه بينهم.

٢- أن الفقراء لا يحملون بتكاليف وأعباء الجهاد اللهم إلا الجهاد بالنفس وعلى نحو لا يضر بكفايتهم حيث يعطى المنقطع للجهاد راتبا يكفيه.

## ٢/٤ مؤسسات أخرى لإعادة التوزيع

ثمة مؤسسات عديدة (إلى جانب الموازنة العامة للدولة) يتيحها النظام الإسلامى وتلعب دورا هاما فى تحقيق عدالة التوزيع، ولعل من أهم هذه المؤسسات مايلى:

### ١/٢/٤ النفقات الواجبة:

اختلف الفقهاء على من تجب على الإنسان نفقته لكنهم اتفقوا على أن النفقة تكون واجبة:

١- للزوجة على زوجها الموسر.

٢- الأولاد على أبيهم الموسر.

٣- الوالدين المحتاجين على ولدهما الموسر[١].

وأما فيما يتعلق ببقية الأقارب فنذهب إلى ما ذهب إليه الدكتور يوسف القرضاوى من أن نفقتهم تلزم القريب إذا لم يكن هناك فى مال المسلمين ما يغنيهم من سائر موارد بيت المال، وكذا إذا لم توجد الحكومة التى تجمع الزكاة وتكفل العيش الكريم للفقراء، ولا حرج هنا على المنفق أن يحقق هذه الكفاية كلها أو بعضها مما وجب عليه من زكاة[٢].

ولو أن كل أحد من الناس التزم بأداء النفقات الواجبة لكان ذلك رافدا عظيما لتحقيق الكفاية لكل الناس، فما المجتمع فى نهاية المطاف سوى نسيج من خلايا الأسر وذوى القربى.

---

(١) ابن سلام، "كتاب الأموال" ، مرجع سبق ذكره، صـ٥١٧، صـ٥١٨.

(٢) يوسف القرضاوى، "فقه الزكاة"، مرجع سبق ذكره، جـ٢، صـ٧٢٥، صـ٧٢٦.

**٢/٢/٤ العارية وعموم بذل الفضل:**

العارية هى "إباحة المالك منافع ملكه لغيره بلا عوض"[١] وأورد ابن القيم صورا للعارية منها: اعارة القدر والدلو والفأس ونحوها وإعارة الحلى، كما أورد ابن القيم خدمات يجب أن تبذل مجانا كبذل منافع البدن عند الحاجة كتعلم العلم وافتاء الناس[٢]. وأما بذل الفضل، فعن أبى سعيد الخدرى أن رسول الله ﷺ قال "من كان له فضل من زاد فليعد به على من لازاد له". قال: فذكر من أصناف المال ما ذكر حتى رأينا أنه لاحق لأحد منا فى فضل[٣]".

وتتضمن العارية عملية تحويل من المعير إلى المستعير تتمثل فى تكلفة الفرصة البديلة لحبس هذه المنافع عند المستعير فترة الإعارة، ويمكن أن تقدر بالعوض الذى كان يمكن أن يتقاضاه المعير. كذلك فإن ما يبذل مجانا من الفضل يمثل أيضا عملية تحويل من الباذل إلى المبذول له.

ويمكن أن نقترح أن يدخل ضمن هذه المؤسسة صورا عديدة يمكن دراستها وتنظيمها، ومن ذلك:

١- قيام ذوى الفضل من المعلمين بتعليم الفقراء ومحو أميتهم.

٢- مشاركة رجال الأعمال بالإشراف على مشروعات الفقراء وتوجيههم.

٣- إتاحة قدر فائض من الطاقة الإنتاجية بالمشروعات لإستخدام الغير

---

(١) ابن رشد القرطبى، "بداية المجتهد ونهاية المقتصد"، مرجع سبق ذكره، جـ٢، من صـ ٣٤١ إلى صـ٣٤٤.

(٢) يوسف القرضاوى، "فقه الزكاة"، مرجع سبق ذكره، جـ٢، صـ٧٢٥ ، صـ٧٢٦

(٣) ابن رشد القرطبى، "بداية المجتهد ونهاية المقتصد"، مرجع سبق ذكره، جـ٢، من صـ ٣٤١ إلى صـ٣٤٤.

٤- إتاحة الفرصة للتدريب العملى للفقراء بالمؤسسات والمصانع التى يتملكها الأغنياء.

٥- إتاحة سيارات القادرين لزفاف الفقراء من العرائس واعطائهم البدلة وفستان الزفاف الذى انتهت مهمته عندهم، وكذا إعارتهم بعض الحلى لهذه المناسبة.

ويمكن لغرض تنظيم هذه المؤسسة أن يتم إنشاء جهة محلية فى كل بلد بل فى كل حى، ولتكن تابعة للجان الزكاة مثلا تكون مهمتها التعرف على الفضل المتاح لدى الناس، وتوجيه المحتاجين إليه وتنظيم إستخدامهم له.

### ٣/٢/٤ الإنفاق فى سبيل الله والجهود التطوعية:

يعتبر الإنفاق فى سبيل الله كمصرف من مصارف الدخل فريضة من حيث وجوبه وأما من حيث مقداره فيترك لكل فرد بحسب حالته، وينصرف مفهومه إلى المعنى العام لسبيل الله الذى يشمل كل أنواع البر والطاعات[١]. ولقد قامت الدولة الإسلامية فى مهدها ونهضت بفضل هذا الإنفاق ونشير فى هذا الصدد إلى مثالين هامين: المؤاخاه بين المهاجرين والانصار وتقاسمهم الأموال والزوجات، وقيام الخليفة الراشد عثمان بن عفان ﷺ، بتجهيز جيش العسرة بأن تكفل وحده بثلاثمائة بعير بأحلاسها واقتابها فى سبيل الله. وكذا قيامه رضى الله عنه بشراء بئر رومة لمصلحة المسلمين[٢].

---

(١) يوسف القرضاوى، "فقه الزكاة"، مرجع سبق ذكره، جـ٢، صـ٢٥٣.

(٢) السيوطى، "تاريخ الخلفاء"، صادر عن المكتبة التجارية بمصر، ١٩٥٢، صـ١٥١، صـ١٥٢

## ٤/٢/٤ الوقف:

الوقف فى اللغة "الحبس" وفى الشرع حبس الأصل وتسبيل الثمرة أى حبس المال وصرف منافعه فى سبيل الله[١]. والوقف عموما يسهم فى تداول منافع الثروة بين عدد أكبر من الأحياء، فالوقف الأهلى وأن كان يتم لمصلحة الأبناء والأقارب إلا أنه يصير من بعدهم إلى الفقراء. والوقف الخيرى فى حقيقته ينقل جانبا من الثروة من ملكية فردية إلى ملكية عامة سواء كانت مشتركة بين جميع أفراد الأمة أو بين جماعة من جماعاتها بوصفها كذلك. الأمر الذى يجعل من الوقف عموما أداة من أدوات تقليل التفاوت فى توزيع الدخول والثروات، سيما إذا أخذنا برأى بعض الفقهاء، الذى يمنع الوقف على الأغنياء[٢]. وسيما إذا علمنا أن الشريعة تحرم الأوقاف التى تخالف فرائض الله كوقف المال على الذرية مخالفة لحكم الله فى انتقال الملك بالميراث لأن الوقف على الذرية قد يحرم بعض أصحاب الفرائض والعصبات من أنصبة من الميراث كانت ستئول إليهم عند موت الواقف إذا لم يوقف هذا المال على ذريته[٣].

ويعتبر الوقف أحد مصادر تحقيق كفاية الفقراء والمساكين، وذلك من المنافع التى قد تؤول إليهم منه، كذلك فإنه إذ يوفر على الدولة بعض النفقات العامة فى بعض الأحوال كبناء المدارس والمساجد والمستشفيات وهى من الاستثمار الاجتماعى يحرر جانبا من ميزانية الدولة يمكن الصرف منه على

(١) السيد سابق، "فقه السنة"، مرجع سبق ذكره، جـ٣، من صـ٣٧٨ إلى صـ٣٨٧.
(٢) المرجع السابق.
(٣) المرجع السابق.

الأغـــراض الأخرى ومن بينها تحقيق الكفاية للفقراء ورعاية شئونهم. كما أن الوقـــف قد يتضمن استثمارات طوعية لمصلحة المسلمين عامة، فعن عثمان ﷺ قـــال" أن رسول الله ﷺ قال "من حفر بئر رومة فله الجنة، فحفرتها"[1]

"دور الأوقـــاف فى مجال التعليم (فى الواقع) يعتبر شموليا وحاسما، إذ قامت (الأوقـــاف) بكـــل شـــئ: انطلاقـــا من محاربة الأمية، وإيجاد أماكن التعليم، وتجهـــيزها، وتزويدها بالكتب، وتأجير الأساتذة، وإيواء الطلاب المغتربين". واقيمت من الأوقاف المكتبات الإسلامية وكان يلحق بها فى كثير من الأحيان مراصـــد فلكـــية. وقد أتاحت أموال الوقف الاستقلال المادى والفكرى لرجال العلـــم[2] فأمنت حرية الفكر والإبداع فى إطار من القيم الإسلامية. ولعل من أهـــم الصروح العلمية التى ارتكزت على أموال الوقف الجامع الأزهر الذى هـــو جـــامع وجامعـــة، وتخـــرج فيه أفذاذ الرجال الذين ينتمون إلى طبقات المجتمع المختلفة.

**٤/٢/٥ الأضحية والهدى والعقيقة:**

الضـــحية اســـم لمـــا يذبـــح من الإبل والبقر والغنم يوم النحر وأيام التشـــريق تقـــربا إلـــى الله تعـــالى، وهى سنة مؤكدة. وبالنسبة لتوزيع لحم الأضـــاحى فقد قال العلماء: الأفضل أن يأكل المضحى الثلث ويتصدق بالثلث ويدخر الثلث ويجوز نقلها ولو إلى بلد آخر ولايجوز بيعها ولا بيع جلدها[3].

---

(١) السيوطى، "تاريخ الخلفاء"، مرجع سبق ذكره، صـــ١٥١.

(٢) نعمـــت عـــبد اللطيف مشهور، "أثر الوقف فى تنمية المجتمع"، صادر عن مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامى بالقاهرة، ١٩٩٧، من صـــ٨١ إلى صـــ٨٨.

(٣) السيد سابق، "فقه السنة"، مرجع سبق ذكره، جـــ٣ من صـــ٢٧٤ الى صـــ٢٧٨.

والهـدى هـو ما يهدى من النعم إلى الحرم تقربا إلى الله عز وجل ويكون مستحبا أو واجبا[1]. وللمهـدى أن يـأكل من هديه أى مقدار يشاء (على اختلاف بين ذلك بين الفقهاء فيما يتعلق بالهدى الذى يباح الأكل منه) وله كذلك أن يهدى أو يتصدق بما يراه، وقيل يأكل النصف ويتصدق بالنصف، وقـيل يقسم ثلاثا فيأكل الثلث ويهدى الثلث ويتصدق بالثلث[2]. وأما العقيقة فهى الذبيحة التى تذبح عن المولود. وهى سنة مؤكدة ولو كان الأب معسرا، ويجـرى فـيها ما يجرى فى الأضحية من أحكام إلا أن العقيقة لا تجوز فيها المشاركة[3].

وتتضـمن الأضحية والهدى والعقيقة (جزئيا) تحويلا عينيا (فى شكل لحـوم) إلـى الفقـراء ومصدرا لعرض مجانى (قد يسهم فى تخفيض أثمان اللحوم) للحوم على مدار العام (فى حالة العقيقة)، وفى عيد الأضحى (الهدى والأضاحى). وكما ذكر فإن الفقهاء أجازوا نقل لحوم الأضاحى ولحوم الهدى مـن مكـان ذبحها إلى أى مكان آخر حيث توجد حاجة للمسلمين إليها، وفى ذلـك تعميم للتوسعة (من حيث الزمان والمكان) على ذوى الحاجات. وهو ما نفذته بالفعل المملكة العربية السعودية.

هـذا ويقـترح بعض الكتاب إقامة مشروع للأضاحى من شأنه اتاحة عديد من فرص العمل، ويتضمن هذا المشروع:

١ - إقامة مزارع لتربية الغنم والجاموس والبقر، بالإضافة إلى تيسير الدولة

---

(١) المرجع السابق.
(٢) المرجع السابق.
(٣) المرجع السابق، جـ٣، صـ٢٨٠.

عملية عرضها فى المناطق المختلفة.

٢- انشاء عدد من المجازر.

٣- إقامة مصانع لتصنيع اللحوم تنظم الاستفادة من هذه الأضاحى على مدار السنة[١].

٤/٢/٦ نظام الإرث والوصية:

التوارث بين المسلمين واجب بالكتاب والسنة. وقد أمر الإسلام بالتسوية فى أصل الميرات، وعلى خلاف الجاهلية، بين الذكر والأنثى وبين الكبير والصغير طالما توفرت فيهم أسباب الإرث. وقد حدد الإسلام نصيب كل وارث فى نظام متكامل للإرث.

والوصية بالجملة هى "هبة الرجل ماله لشخص آخر بعد موته أو عتق غلام سواء صرح بلفظ الوصية أو لم يصرح به" واتفق العلماء على أنه لا وصية لوارث لقوله عليه الصلاة والسلام "لا وصية لوارث" وذهب جمهور العلماء إلى أن الوصية تجوز لغير الأقربين مع الكراهة"[٢] ويتضمن نظام الميراث توزيعا لمال كان مملوكا لشخص واحد (المتوفى) بين عدة أشخاص عادة، والظاهر أن ذلك يتسق والحد من تركيز الثروات والدخول، ويعزز من ذلك جواز الوصية عموما، وعدم جوازها لوارث. ويعزز من ذلك أيضا ما ذهب إليه سائر الصحابة وفقهاء العراق والكوفة والبصرة

---

(١) نبيل فتحى المهداوى، "الزكاة سبيل لحل المشاكل الاقتصادية والاجتماعية"، أحد أبحاث ندوة "التطبيق المعاصر للزكاة" مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامى، القاهرة ١٩٩٨م، صـ٢٧، صـ٢٨.

(٢) ابن رشد الحفيد، "بداية المجتهد ونهاية المقتصد"، مرجع سبق ذكره، جـ٢، ص٣٦٤

وجماعــة مــن العلماء من سائر الآفاق إلى توريث ذوى الأرحام وهم من لا فـرض لهـم فى كتاب الله ولاهم عصبة[١]. وكذلك فإنه إذا مات الإنسان ولم يـترك ورثــة ولم يوجد مقر له بالنسب على الغير ولا موصى له بأكثر من الثلــث فــإن المال يوضع فى بيت مال المسلمين ليصرف فى مصالح الأمة العامــة[٢]. ويضاف إلى ذلك ما يرثه بيت المال فى بعض الحالات مع وجود ورثــة مــن أقارب المتوفى. ويدخل هذا المال ضمن موارد ملكية الدولة إذا كــان نقــدا وضـــمن نطاق الملكية العامة إذا كان مالا عينيا، استهلاكيا أو إنتاجـيا. وهكــذا فــإن المــيراث قد يزود الموازنة العامة للدولة بإيراد من المــيراث. كما أن توزيع التركة قد يكون من شأنه تخفيف العبء عن بعض أوجــه الإنفاق العام حال كون الوارث مثلا كان قبل أيلولة نصيبه من التركة إليه فقيرا أو مسكينا يستحق من المال ثم أصبح بالميراث مستغنيا عن ذلك[٣]. والمــورث إذ يعلــم أن أموالــه تئول من بعده إلى ورثته فإن ذلك قد يعطيه حافزا على زيادة العمل والإنتاج وتنمية ثروته[٤].

### ٤/٢/٧ القرض الحسن:

"وهو المال الذى يعطيه المقرض للمقترض ليرد مثله إليه عند قدرته علــيه .. وقــد ندب الإسلام إليه وحبب فيه بالنسبة للمقترض لينتفع به فى

---

(١) المرجع السابق، جـ٢، صـ٣٧.

(٢) السيد سابق، "فقه السنة"، مرجع سبق ذكره، جـ٣، ص ٤٥٧

(٣) شــوقى أحمد دنيا: "فى ظل البعد الاقتصادى والاجتماعى للميراث"، صادر عن مركز صالح عبدالله كامل للاقتصاد الإسلامى بالقاهرة، ٢٠٠١م، ص ١٧ ، ص١٨.

(٤) محمــود شلتوت، "الإسلام عقيدة وشريعة"، صادر عن دار الشروق بالقاهرة وبيروت، ١٩٨٠م، صـ٢٤٥.

قضاء حوائجه ثم يرد مثله"(١) والقرض الحسن من وجهة نظر توزيعية تحويل موقوت لجانب من الأموال من المقرض إلى المقترض، وهو فى جوهرة تمليك لمنافع المال التى كان يمكن الحصول عليها منه فترة القرض، ويصير القرض تحويلاً نهائياً للمال إذا وضع الدائن عن المدين المعسر. ولما كان الإقراض يتم عن استطاعة (عادة) والاقتراض يكون عن حاجة عادة فإن عملية التحويل تكون من أولوية أدنى لدى المقرض إلى أولوية أعلى لدى المقترض بما يتوقع معه أثراً توزيعيا إيجابيا.

ويمكن للدولة استخدام القرض الحسن (كبديل مشروع لأذون الخزانة) وذلك لتدبير التمويل المؤقت للفجوة الناجمة عن موسمية بعض الإيرادات العامة واستمرارية وانتظام الإنفاق العام، وذلك بطرح صكوك قراض حسنة تضمن الدولة سدادها. ويقترح البعض إمكانية تقديم حوافز للإقراض الحسن للدولة، ومن ذلك منح الإعفاءات الضريبية ومنح الجوائز شريطة إلا تكون مشروطة فى عقد القرض الحسن(٢). غير أن الباحث يرى – إلى جانب ذلك – أن المسلم لديه الحافز من إسلامه لإقراض الدولة (حال وجود ضرورة شرعية لذلك) لما ندب إليه الإسلام من الإقراض الحسن ولما عظم من الأجر عليه.

٨/٢/٤ زكاة الفطر:

"أى الزكاة التى تجب بالفطر فى رمضان وهى واجبة على كل فرد

(١) السيد سابق، "فقه السنة"، مرجع سبق ذكره، جـ٣، صـ١٨٣.

(٢) حسين راتب ريان، "عجز الموازنة العامة ومعالجته فى الفقه الإسلامى"، صادر عن دار النفائس للنشر والتوزيع بالأردن، ١٩٩٩، ص ص ٣١٢ إلى صـ ٣١٥.

من المسلمين، صغير أو كبير ذكر أو أنثى، حر أو عبد"[1]. ومقدارها صاع من تمر أو صاع من شعير أو صاع من أقط أو صاع من زبيب.

وشرط وجوب زكاة الفطر أن يملك المكلف مقدار صاع يزيد عن قوته وقوت عياله يوما وليلة على مذهب مالك والشافعي وأحمد، وعند الأحناف لابد من ملك النصاب[2]. وإذا ما أخذنا بمذهب الأئمة الثلاثة بالنسبة لشرط وجوب زكاة الفطر فإن المتوقع في الأحوال العادية أن الغالبية العظمى من الأمة ستجب عليها هذه الزكاة بما يجعل لها مقدارا معتبرا يمكن، في مناسبة عيد الفطر المبارك، أن يحقق لمتلقيها من الفقراء والمساكين كفاية يوم العيد. كذلك فمن المتوقع أن كثيرا من الفقراء والمساكين ستجب عليهم هذه الزكاة إلى جانب استحقاقهم لها. غير أنهم على أية حال (بعد الأخذ والأعطاء) يتوقع أن تتوفر لهم كفاية أيام العيد. هذا من ناحية ومن ناحية أخرى ففي رأينا أن الشريعة جعلت ذلك الإخراج لزكاة الفطر من قبل الفقير الواجبة عليه تدريبا للفقراء والمساكين ليتذوقوا لذة الإعطاء ويتشوقوا إلى فعله، وحتى يعم الإعطاء في أيام العيد بما يسهم في شد لحمة المجتمع، ويشعر الفقراء أنهم جزء من نسيج المجتمع يشاركونه يوم عيده.

### ٤/٢/٩ الهبة:

الهبة في الشرع "عقد موضوعه تمليك الإنسان ماله لغيره في الحياة بلا عوض"، وعند الجمهور من العلماء فإن للإنسان أن يهب جميع ما يملكه

(١) السيد سابق، "فقه السنة"، مرجع سبق ذكره، جـ١: صـ٣٤٨.
(٢) المرجع السابق.

للغير[١]. والهبة بذلك شكل من أشكال نقل الملكية إلى الغير بلا عوض الأمر الــذى قد يسهم فى توسيع قاعدة الملكية ويشارك فى تقليل التفاوت فى توزيع الدخول والثروات سيما إذا كانت الهبة لفقر أو مسكين.

**١٠/٢/٤ النذور:**

"النذور هو التزام قربة غير لازمة فى أصل الشرع"[٢] كمن يقول إن شفى الله مريضى فعلى أن أتصدق بمبلغ كذا.

والــنذور فى القربات لا تخلوا من قضاء حاجات للمساكين كإطعامهم أو كسوتهم أو تقديم لحوم الذبائح أو التصدق عليهم بالنقود وفاء للنذور. كذلك فقــد تعود على المحاويج إذا مالزمت الكفارة من نذر معصية أو حرم مباحا على نفسه، على مذهب أبى حنيفة.

(١) السـيد سابق: "فقه السنة"، مرجع سبق ذكره، جـ٣ من صـ٣٩١ إلى صـ٣٩٤

(٢) المرجع السـابق: جـ٣، ص١٢٠.

## ٥/ الأغنياء فى النظام التوزيعى الإسلامى

بالإضافة إلى ما ورد متناثرا فى البحث فإنه يمكن لنا فى هذا الصدد أن نرصد مجموعة من الملاحظات لعل من أهمها:

١- أن النظام التوزيعى الإسلامى يبنى على العدل بالحق بأن يعطى كل ذى حق حقه، ومن هذه الحقوق حقوق الأغنياء.

٢- أن النظام الإسلامى إذا كان يريد إغناء الفقراء والمساكين وغيرهم من أصحاب الاحتياج، فإنه بالقطع لا يريد إفقار الأغنياء، وإلا كان متناقضا مع غاياته، وهو ليس كذلك

٣- أن نظام الملكية فى الإسلام يبنى على ثلاثة أنواع من الملكيات من بينها الملكية الخاصة للأموال. وأن الإسلام يحترم حقوق الملكية الخاصة فى إطار الحلال.

٤- أن للأغنياء، فى إطار رعاية مقتضيات الشريعة الإسلامية، أن يفعلوا فى أموالهم ما يشاءون تحقيقا لمنفعتهم المعتبرة.

٥- أن الإسلام مثلما يحرص على أن يأخذ العمل العائد العادل لخدماته، فإنه يحرص أيضا وبذات القدر على أن يأخذ أصحاب رؤوس الأموال (وغيرهم) من أصحاب عوامل الإنتاج العائدات العادلة لخدمات هذه العوامل.

٦- أن محل البذل والتكليف بالمواساة إنما هو فضول الأموال.

٧- لا يرفض الإسلام التفاوت فى الدخول والثروات طالما كان فى إطار الحلال، بل يقبل هذه التفاوت ما كان تفاوت تسخير وتعاون وتكافل لا

تفاوت تفاخر ومخيلة وإخراج للاضغان مخل بالتوازن الاجتماعي بجعله المال دولة بين الأغنياء.

٨- من أحيا أرضا ميتة فهي له، يستوى فى ذلك الأغنياء والفقراء، وأن كان للدولة أن تنظم عملية الاحياء على نحو يحفظ التوازن بين الأغنياء والفقراء.

٩- أن النظام الإسلامي إذ يحافظ على قيمة النقود انما يستهدف تحقيق العدل للجميع أغنياء وفقراء، فالتضخم مثلما يضر بأصحاب الدخول الثابتة (وهم عادة فقراء) فإنه يضر بالدائنين (وهم عادة أغنياء).

١٠- يتلاحظ في المدفوعات التحويلية من الأغنياء للفقراء عن طريق الزكاة:

أ- اشتراط النصاب فى وجوب الزكاة[١]، بل إن الأحناف أضافوا إلى ذلك أن يكون النصاب فاضلا عن الحاجات الأصلية لمالكه.

ب- اشتراط النماء (حقيقة أو حكما) فى وجوب الزكاة ، أى أن يكون المال مدرا للعائد فعلا أو قابلا لذلك بكونه فى ملك صاحبه أو نائبه.

جـ- اشتراط حولان الحول الهجرى فى وجوب زكاة الأنعام والنقود باعتبارها أموالا معدة للنماء حقيقية أو حكما. وحولان الحول الهجرى يعطى فرصة لنضوج الاستثمار وتحقيق عائدة. وكذلك

(١) يوسف القرضاوى، "فقه الزكاة"، مرجع سبق ذكره، من صـ١٤٩ إلى صـ١٩٠.
اشتراط النصاب فى مال الزكاة مجمع عليه بين العلماء، فى غير الزروع والثمار والمعادن.

فإن زكاة الزروع والثمار تخرج عند الحصاد. وفي ذلك تحقيق للملاءمة والحفاظ على أصول الأموال.

د - اشتراط السوم في زكاة الأنعام بأن تكون الأنعام مكتفية بالرعى المباح في أكثر العام بقصد الدر والنسل والزيادة والسمن(١). والظاهر هنا استفادة المالك من ملك عام من ناحية، وانخفاض أو انعدام تكاليف العلف (جانب من تكاليف الإنتاج).

وكذلك اشتراط ألا تكون الأنعام عاملة، ويختص بذلك البقر والإبل، أى لا يستخدمها صاحبها في حرث الأرض وسقى الزرع وحمل الأثقال وما شابه ذلك(٢). والظاهر أن الإبل والبقر في هذه الحالة تساعد في الإنتاج، فإذا فرضت عليها الزكاة ثم فرضت مرة أخرى على الناتج كنا بصدد ازدواج في أخذ الصدقات وهو أمر منهى عنه.

هـ - بالنسبة لأسعار الزكاة يتلاحظ تفاوت الأسعار بتفاوت الوعاء وبتفاوت الجهد والكلفة المبذولة تحقيقا للعدل في توزيع الأعباء وتحفيزا للتوازن بين أوجه الاستثمار. ومن ذلك التفاوت في سعر زكاة الزروع بين ما يروى بغير كلفة وما يروى بكلفة، فيكون سعر الزكاة في الحالة الأولى ١٠% بينما يكون في الحالة الأخرى ٥% فقط.

و - كذلك فقد نهى الإسلام عمال الزكاة عن أخذ كرائم الأموال فتلك

---

(١) المرجع السابق، جـ١، صـ١٧٠.
(٢) المرجع السابق، جـ١، صـ١٧٢ إلى هـ ٨٨٣.

وصية الرسول ﷺ[1]، وقال عمر بن الخطاب "لا تأخذوا حرزات المسلمين"، يعنى خيار أموالهم كما أنه "لاينبغى للمصدق أن يقيم بموضع ثم يرسل إلى أهل المياه ليجلبوا إليه مواشيهم، فيصدقها، ولكن ليأتيهم على مياههم حتى يصدقها هناك"[2]

١١- ويلاحظ فيما يتعلق بالمدفوعات التحويلية عن طريق التوظيفات:

أن حق الدولة فى فرض جبايات مكملة مرهون باحتياجات مصارف يعـم ضرر غيابها، وعلى أن تكون الجبايات بقدر هذا الاحتياج فقط ولا يلجأ إليها إلا بعد ضغط وترشيد المصروفات العامة كما تشترط العدالة فى توزيع اعباء هذه الجبايات.

مما سبق، وغيره كثير، يتلاحظ أن النظام التوزيعى الإسلامى يشمل بعدالـته الأغنـياء تماما مثلما يشمل بعدالته الفقراء وأصحاب الاحتياج: فلا يحيف على هؤلاء أو هؤلاء بل يعطى كل ذى حق حقه فى وسطية هى سمة الإسـلام. هذا من ناحية، ومن ناحية أخرى فإن النظام الإسلام يحرص على تحفـيز العمـل والاستثمار وتحقيق الكفاءة فيما ليزداد الإنتاج والدخل الكلى وحجـم التوزيع الممكن. فليست عدالة التوزيع الإسلامية عدالة لتوزيع اعباء الفقـر بل هى عدالة تستهدف الغنى لكل أبناء الأمة وان تفاوتت درجته بينهم. وصدق الله إذ يقول ﴿وَوَجَدَكَ عَائِلاً فَأَغْنَى﴾ [الضحى/٨].

(١) أبو عبيد، القاسم بن سلام، "كتاب الأموال"، مرجع سبق ذكره، صـ٣٦٤

(٢) المرجع السابق، صـ٣٦٥.

## ٦/ نتائج البحث وتوصياته

### ١/٦ نتائج البحث

١- يهتم الاقتصاد الإسلامى اهتماما بالغا بعدالة التوزيع باعتبارها فرعا من فروع العدل بالحق وهو مقصد أم للشريعة الإسلامية وباعتبارها مطلبا لازما لتحقيق كفاءة تخصيص الموارد، فضلا عن الآثار الهامة الأخرى لعدالة التوزيع.

٢- وحتى تحقق عدالة التوزيع العدل بالحق فى نطاقها فإن الاقتصاد الإسلامى يجعل عدالة التوزيع شاملة لكل ما من شأنه أن يؤثر فيها فتشمل: الحاضر والمستقبل، الثروة والدخل، التوزيع الوظيفى والتوزيع الشخصى، اكتساب الدخل وإعادة توزيعه، الدخل النقدى والدخل الحقيقى، مقاومة الفقر وتضييق حدة التفاوت، زيادة حجم التوزيع وعدالة توزيع الحجم القائم، عدالة توزيع الأعباء وعدالة توزيع الحصيلة، شمول العدالة للأغنياء والفقراء.

٣- يزود النظام التوزيعى عدالة التوزيع بمؤسسات وآليات تكفى لتحقيق الهدف المنشود. فإلى جانب اتسام النظام بالشمول فإنه من ناحية يتسم بالثبات فى شكل أهداف ومبادئ للعدالة لا تتغير ولا تتبدل، وفى شكل مؤسسات وآليات توزيعية ودور أصيل للدولة والأفراد. كما يتسم النظام من ناحية أخرى بالمرونة فى شكل مؤسسات وآليات يمكن استحداثها فى إطار نصوص الشريعة ومقاصدها، وفى شكل تغير وتنوع فى نطاق ومدى (وليس فى أصل وجود) دور الدولة (والأفراد)، وعلى النحو الذى يحقق كفاية هذه المؤسسات والآليات ودور الدولة والأفراد فى تحقيق

أهداف النظام فى عدالة التوزيع على النحو الموضح بالبحث.

٤- تتحقق فاعلية هذه المؤسسات والآليات نتيجة كون النظام الإسلامى كله يستهدف تحقيق العدل بالحق الذى يرقى إلى كونه جزءاً من عقيدة يؤمن بها الناس وشريعة يعملون بها. وذلك بالإضافة إلى أنه منوط بالدولة، فى النظام الإسلامى، رعاية تحقيق هذا الهدف، كما أن السلوك الاقتصادى لجميع خلايا هذا النظام يفترض أن يحركه باعثان: باعث تعظيم المنفعة المعتبرة، وباعث تعظيم عائد الإلتزام بالشريعة.

والله تعالى أعلى وأعلم

## ٦/٢ توصيات ومقترحات البحث

فى ضوء هذا البحث ونتائجه يمكن أن تثور مقترحات عديدة لتحقيق العدالة التوزيعية لعل من أهمها:

١- تفعيل دور الدولة فى تحقيق أهداف العدالة التوزيعية، سيما تصميم الخطط القومية والسياسات الاقتصادية المختلفة (بما فى ذلك السياسة النقدية والأئتمانية وسياسة الموازنة العامة) فى اطار رعاية الأولويات الشرعية وعموم الإلتزام بنصوص ومقاصد الشريعة الإسلامية، وخلو الأنشطة المختلفة من المحظورات الشرعية واغلاق باب الكسب الحرام. فهذا، فى رأينا، بداية الطريق إلى الإصلاح وحلول البركة من خلال طاعة الله ووحدة المجتمع وتماسك نسيجه.

٢- العمل على نشر القيم الإسلامية فى جنبات الحياة سيما قيم العمل والإتقان والإعمار والانفاق والاعتدال والتكافل والشورى والحرية والعزة والكرامة. ويتعاون فى تحقيق ذلك كافة المؤسسات المختلفة ذات الصلة من أسرة وتعليم وثقافة وفن وإعلام وتقنين... .

٣- إعادة النظر فى منظومة البحث العلمى والتعليم والتدريب واعطائها مرتبة قصوى بين أولويات المجتمع. والعمل على تحقيق ربط هذه المنظومة أولا بضرورة تحقيق استقلال الدولة وثانيا بالواقع من حيث الحاجة والاستطاعة وثالثا بالمأمول تحقيقه فى المستقبل. والأخذ بالاعتبار آليات تحقيق العدالة فى هذا الصدد، وآليات تحقيق العدالة فيما يتعلق بالخيار التكنولوجى باختيار الحلول التى تتناسب مع الواقع فى إطار الاستطاعة وأهداف الاقتصاد الاسلامى. مع العمل فى ذات الوقت

علـــى تغيـــير هـــذا الواقع صوب الأفضل دائما وعلى النحو الوارد فى البحث.

٤- تعميم المصرفة الإسلامية بأساليبها التى تحقق العدالة والكفاءة معا.

٥- التطبـــيق الإلـــزامى للـــزكاة عن طريق الدولة من خلال مؤسسة وطنية للـــزكاة تكون ملاذا لأصحاب المصارف الثمانية ورافدا رئيسيا للمؤاخاة الدائمـــة بيـــن الفقـــراء والأغنياء. ويقترح وضع موازنة شاملة لموارد ومصارف الزكاة، فى إطار نصوص الشريعة ومقاصدها، تتضمن تحقيق الكفايـــة، وإتاحـــة مستوى جيد من التعليم والتدريب وإيجاد فرص العمل وغـــوث الغارميـــن، والابقاء على المتعثرين من المنتجين الشرفاء داخل حلـــبة الإنـــتاج، ورعاية أبناء السبيل .... وتشمل هذه الموازنة تقدير فوائـــض الـــزكاة فـــى المـــناطق المختلفة داخل الدولة، وتخصيص هذه الفوائض لتمويل احتياجات المناطق الأقرب التى فى حاجة إليها، وأخيرا فإن ما قد يقدر من عجز محتمل فى الموازنة العامة للزكاة على مستوى الدولة يمول من الموازنة الأساسية للدولة. وبالإضافة إلى ذلك فإننا نؤيد مـــا يقـــترحه البعض[(١)] من فرض ضريبة تكافل موازية للزكاة، تفرض على غير المسلمين فى الدولة باعتبارهم جزءا من نسيج المجتمع وتسأل الدولـــة عن رعايتهم مثل المسلمين. وتقتضى العدالة أن يتحمل أغنياؤهم بنصيب من أعباء تمويل التكافل. ويعتبر التطبيق الإلزامى للزكاة اقتراحا واقعيا لأسباب عدة لعل من أهمها:

---

(١) محمد أحمد جادو، دراسة مقارنة لحصيلة الضرائب على المستوى القومى مقارنة بحصيلة الزكاة، مرجع سبق ذكره، صـــ١٧.

أ- أننا بصدد مجتمعات إسلامية الإسلام دينها، والزكاة أحد أركان الإسلام الخمسة وشرط من شروط الإيمان.

ب- أن لجان الزكاة أصبحت حقيقة فى بعض الأقطار الإسلامية كمصر (رغم أن هذه اللجان تتلقى الزكاة طوعا وتفتقر إلى التنسيق الشامل بينها). كذلك توجد مؤسسات للزكاة فى أقطار إسلامية أخرى كالكويت والمملكة العربية السعودية.

جـ- لا تغنى الضرائب عن الزكاة فهما مؤسستان مختلفتان من نواح أساسية لعل من أهمها فيما نحن بصدده من عدالة التوزيع أن الزكاة تخص كمصرف أصحاب السهمان الثمانية دون سواهم.

د- أن حصيلة الزكاة حصيلة معتبرة. ففي مصر، على سبيل المثال، قدرها بعض الباحثين بـ٣٣,٦٨ مليار جنيه مصر عام ١٩٩٩/٩٨م، كما ورد فى البحث. فإذا افترضنا تخصيص ربع هذا المبلغ للفقراء والمساكين (بافتراض تساوى أصحاب السهمان الثمانية فى الأنصبة ثمنا لكل منهم) فإن نصيبهم يكون ٨,٤٢ مليار جنيها مصريا يخصص لهم دون سواهم بواقع ١٨٠٤,٥٤ جنيها لكل فرد منهم سنويا(1).

---

(١) هذا الرقم تم حسابه كما يلي: عدد سكان مصر عام ١٩٩٨ هو ٦١,٤ مليون نسمة ونسبة من يقل دخلهم اليومى عن ما يكافئ دولار أمريكى واحد قوة شرائية ٧,٦٥%.

عدد الفقراء والمساكين بافتراض أنهم من يقل دخلهم عن دولار واحد = ٧,٦٥% × ٦١,٤ = ٤,٦٦٦ مليون نسمة ما يخص الفقير أو المسكين الواحد = ٨,٤٢ مليار جنيه ÷ ٤,٦٦٦ مليون نسمة = ١٨٠٤,٥٤ جنيه/للفرد وقد أخذت بيانات عدد=

٦- احياء مؤسسة الأوقاف الإسلامية، وتحقيق الاستثمار الكفء لمواردها، وإعادة تنظيمها فى إطار خطة قومية للدولة تتضمن تفعيل دورها فى إطار شروط الواقفين ونصوص الشريعة ومقاصدها.

٧- إنشاء مؤسسة للفضل على مستوى كل قرية وعلى مستوى كل حى وفى إطار تنظيم على مستوى الدولة، وتكون مهمة هذه المؤسسة التعرف على الفضول المتاحة لدى الناس، وتوجيه المحتاجين إليها، وتنظيم استخدامهم لها.

٨- انشاء مؤسسة إحياء السوات تكون مهمتها تخطيط وتنظيم اعمار الصحراء وغيرها مما ينطبق عليه مفهوم السوات، وتأمين تحقيق العدالة فى ذلك بين الفقراء والأغنياء.

---

=السكان ونسبة من يقل دخلهم اليومى عن دولار أمريكى واحد من "تقرير عن التنمية فى العالم ١٩٩٩/٢٠٠٠، البنك الدولى، الطبعة العربية، صادر عن مركز الأهرام للترجمة والنشر بالقاهرة، ١٩٩٩/٢٠٠٠م.

## ٧/ قبس من تجربة لجنة زكاة دماص في الإعالة وتشغيل الفقراء والمساكين

١- قامت لجنة زكاة دماص بحصر الفقراء والمساكين على نموذج أعد لذلك. يتضمن هذا النموذج:

أ- استيفاء بيانات دخل مقدم الطلب من الفقراء والمساكين ويملأ بمعرفة الطالب، وتراجع بيانات الدخل من قبل جهات عديدة مثل جهة العمل، الضمان الاجتماعي، والتأمينات الاجتماعية، الجمعية الزراعية.

ب- تقدير الاحتياجات الشهرية لمقدم الطلب وأسرته من الغذاء والكساء والمسكن والاحتياجات التعليمية والصحية، وفقا لمعايير وضعتها اللجنة.

جـ- تجرى مقارنة بين الدخل والاحتياجات، وتقبل اللجنة إدراج أسرة مقدم الطلب ضمن المستحقين باللجنة إذا ما كانت احتياجات الأسرة تفوق الدخل المتاح لها.

د - قامت اللجنة بتقسيم الطلبات الناجحة إلى ست فئات أ، ب، جـ، د، هـ، و

الفئة أ: فقراء لا دخل لهم (يتلقون الإحسان)، وغير قادرين على العمل أيضا.

ب: فقراء يمكن تأهيلهم: كحالة أسرة أحد أفرادها قادر على العمل ولا يعمل سواء كان مؤهلا من عدمه.

جـ: مساكين لهم مصدر دخل لا يكفى احتياجاتهم.

د : مساكين يمكن تأهيلهم.

هـ: مرضى مزمنون من الفقراء والمساكين.

و : يتامى من الفقراء والمساكين

٢- قامت اللجنة بإنشاء مشروعين أحدهما لإنتاج السجاد اليدوى الحريرى والصوفى، والآخر لإنتاج التريكو. حيث يتم تدريب من يرغب من القادرين على العمل (فئات ب،د) بهذين المشروعين مع ربط التدريب بفترة معينة (شهرين) يتقاضى خلالها المتدرب إعانة جنيه واحد يوميا. وبعد ذلك يكون تشغيل المتدرب بأجر مقابل الانتاج. وبالنسبة لمشروع إنتاج السجاد اليدوى: قامت اللجنة بالاتفاق مع أحد المشتغلين بإنتاج وتجارة السجاد على أن يتولى المشروع بنفسه، على أن تقدم له اللجنة المكان والمتدربات والأموال، ويقوم هو من جانبه بتقديم المواد الخام اللازمة ويبيع الإنتاج لحسابه كما يتكفل بأجور من تم تدريبهن، ووفقا لحجم الناتج. إلى جانب ذلك فإنه يتكفل أيضا بتدريب الملتحقات الجدد لمدة شهرين وتدفع اللجنة لهم إعانة التدريب خلال هذه المدة. - وتم الاتفاق أيضا على أن يخصص للجنة من الناتج عدد من السجاد سنويا تشتريه من المشرف على المشروع بسعر التكلفة وتتولى بيعه فى مزاد خيرى بأضعاف قيمته ويورد لحساب اللجنة.

وبالنسبة لمشروع التريكو: تقوم اللجنة بتمليك الراغبات من المتدربات ماكينة تريكو بسعر التكلفة على أن تقوم الطالبة بسداد قيمتها على أقساط بسيطة على مدى عامين، وبعد فترة سماح مناسبة. وتتابع اللجنة نشاط

المستفيدة وتمدها بالرأى والمشورة والخبرة التسويقية. وبالإضافة إلى ذلك تقوم اللجنة بتوزيع جانب من ناتج مشروع التريكو على الفقراء والمساكين المستحقين باللجنة مجانا، وبيع الكميات المتبقية لتمويل أنشطة اللجنة.

٣- تقوم اللجنة بالإشراف على إنشاء مشروعات خاصة للقادرين على العمل من المستحقين بها. حيث يقوم المتأهل باختيار المشروع بنفسه. وتقوم اللجنة بدراسة الجدوى اللازمة، فإن كانت النتيجة ايجابية تتم الموافقة على تمويل إنشاء المشروع من قبل اللجنة، وتشرف اللجنة على عملية الإنشاء وتتابع سير النشاط. ويتم تقديم التمويل على أساس من القرض الحسن على أن يتم السداد على أقساط شهرية على مدى سنتين مع اعطاء فترة سماح مناسبة. وقد قامت اللجنة ببدء نشاطها في هذا السبيل بتمويل عدد ٤٢ مشروعا على مدى ستة أشهر برأس مال للمشروع الواحد يتراوح بين ٥٠٠ جنيه، ٢٠٠٠ جنيه. وهكذا فإن تكلفة فرصة العمل تكون محدودة للغاية. كما أنه يتم تدوير الأقساط المسددة للإسهام مع حصيلة الزكاة فى استمرار تمويل مشروعات جديدة. كما أنه يتم استبعاد هذه الأسر من قائمة المستحقين للاعانات باللجنة.

٤- تتلقى اللجنة زكوات فى شكل إناث من الضأن: وتقوم اللجنة بتسليم أنثى من الضأن أو أكثر لبعض الأسر ذات الاهتمام من الفقراء والمساكين وذلك بصفة أمانة. وتشترط اللجنة لتملك الأسرة لهذه الإناث، أن تسلم الأسرة المستفيدة للجنة فردا واحدا من نتاجها الأول يتم تسليمه إلى أسرة أخرى جديدة ... وهكذا. وقد تم بالفعل مضاعفة عدد الأسر المستفيدة من نفس القدر الأول من إناث الضأن. وما يهم اللجنة هو أن تتدرب النساء

الفقيرات والمسكينات على الإنتاج وتتذوقن حلاوة العمل والاستثمار.

٥- تقــوم اللجــنة بتدبــير كفلاء لليتامى يعطون من زكاتهم للجنة الزكاة ما يكفلون به هؤلاء اليتامى، ويتم تسليم هذه المبالغ شهريا إلى هؤلاء اليتامى بمعرفة اللجنة.

٦- تقــوم اللجــنة بالنســبة لأصحاب الأمراض المزمنة باستصدار قرارات علاج لهم على نفقة الدولة ويعطى كلا منهم اعانة شهرية ٤٠ جنيه.

٧- تقوم اللجنة بالنسبة لباقى المستحقين بما فى ذلك اليتامى والزمنى بالاتفاق علــى الإجراءات اللازمة لاستفادتهم من أية اعانات حكومية مستحقة من ضــمان أو خلافه. وبالإضافة إلى ذلك تقوم اللجنة بصرف مبالغ متساوية فى المناسبات المختلفة كالعيدين والمولد النبوى الشريف، فضلا عن التكفل بمصــاريف الجــنازة لموتــاهم وإعانــتهم فى الكوارث، والمساهمة فى المصــاريف المدرســية وتوزيع الإعانات العينية عليهم من ناتج مشروع الــتريكو، ومن زكاة الأرز والحبوب وما يرد إلى اللجنة من اعانات عينية أخرى كالأدوية والملابس الجديدة والمستعملة.

٨- تعــتمد اللجــنة فــى تمويــل نشاطها على الزكاة النقدية التى ترد إليها طواعــية، كما تعتمد على ايرادات مشروع التريكو وتدوير المبالغ المتاحة لهــا عــن طريق التمويل بالاقراض الحسن واسترداده. كما تعتمد اللجنة علــى مــا يــرد إليها من فضول الناس، من الملابس والأدوية والأدوات المدرسية واستعداد بعض المدرسين لتقديم العون العلمى للفقراء، واستعداد بعض الأطباء للكشف عليهم مجانا ...... كل ذلك فضلا عن تلقى الزكاة العينية إلى غير ذلك.

٩- اللجنة بسبيل انشاء مركز للتدريب على الحاسب الآلى للفقراء والمساكين مع العمل على ربط التدريب بنوعية التخصصات والمهارات المطلوبة فى الأســـواق. وهكذا تسير اللجنة فى اتجاهين بالنسبة للتدريب: تدريب على مهـــن بســـيطة تناسب مستوى التعليم والمهارات المحدودة (وهذا واقع)، وتحاول أن ترقى بالبعض من الحاصلين على شهادات علمية إلى مستوى تعليمى ومهارى للحاق بركب التقدم التقنى.

## قائمة مراجع البحث

١- ابن رشد، الإمام محمد بن أحمد بن محمد بن أحمد بن رشد القرطبي، "بداية المجتهد ونهاية المقتصد"، صادر عن مكتبة الكليات الأزهرية بالقاهرة، ١٩٦٦م.

٢- إبن سلام، الإمام أبو عبيد القاسم بن سلام. "كتاب الأموال"، تحقيق وتعليق محمد خليل هراس. صادر عن مكتبة الكليات الأزهرية بالقاهرة، ١٩٨١م.

٣- ابن القيم، الإمام ابن قيم الجوزية، "الطرق الحكمية" صادر عن المؤسسة العربية للطباعه والنشر، القاهرة، ١٩٦٠م.

٤- إبن هشام، "السيرة النبوية"، الطبعة الثانية. حققها وضبطها مصطفى السقا وابراهيم الأبيارى وعبد الحفيظ شلبى. صادرة عن شركة ومطبعة مصطفى البابى الحلبى وأولاده بمصر، ١٩٥٥م.

٥- أبو يعلى، محمد بن الحسين الفراء، "الأحكام السلطانية"، صححه وعلق عليه محمد حامد الفقى، صادر عن دار الكتب العلمية بلبنان، ١٩٨٣م.

٦- أبو يوسف: القاضى أبو يوسف يعقوب بن ابراهيم، "كتاب الخراج"، الطبعة الخامسة، صادر عن المكتبة السلفية ومطبعتها بالقاهرة، ١٩٧٦

٧- إدريس، الدكتور عبد الفتاح محمود ادريس، "مصرف سهم فى سبيل الله فى الصدقة"، أحد أبحاث ندوة "التطبيق المعاصر للزكاة"، مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامى القاهرة، ديسمبر ١٩٩٨م.

٨- البعلى، الدكتور عبد الحميد البعلى: "الضوابط الفقهية فى الملكية"، صادر عن الاتحاد الدولى للبنوك الإسلامية، ١٩٨٢م.

٩- البهي، الدكتور محمد البهي، "منهج القرآن فى تطوير المجتمع"، صادر عن مكتبة وهبة بالقاهرة.

١٠- جادو، الدكتور محمد أحمد جادو، "دراسة مقارنة لحصيلة الضرائب على المستوى القومي مقارنة بحصيلة الزكاة"، أحد أبحاث ندوة "التطبيق المعاصر للزكاة"، مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامي بالقاهرة، ديسمبر ١٩٩٨.

١١- حبيش، الدكتور على على حبيش: "التحديات العلمية والتكنولوجية والفرص المتاحة لمصر"، ضمن مبادرة للتقدم"، صادر عن مركز الدراسات السياسية والاستراتيجية بالقاهرة، ١٩٩٧م.

١٢- دنيا، الدكتور شوقي أحمد، "الأخلاق الإسلامية فى مجال التجارة والأسواق"، أحد أبحاث ندوة القيم الأخلاقية الإسلامية والاقتصاد"، مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامي بالقاهرة، ٢٠٠٠م.

١٣- دنيا، الدكتور شوقي أحمد، "تأملات فى بعض الجوانب الفقهية للزكاة"، أحد أبحاث ندوة "التطبيق المعاصر للزكاة" – مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامي بالقاهرة ١٩٩٨م.

١٣- ريان، الدكتور حسين راتب يوسف، "عجز الموازنة العامة ومعالجته فى الفقه الإسلامي"، صادر عن دار النفائس للنشر والتوزيع بالأردن، ١٩٩٩م.

١٤- سابق، الشيخ سيد سابق، "فقه السنة"، صادر عن مكتبة دار التراث بالقاهرة.

١٥- الصعيد، الدكتور محمد السيد، "التكنولوجيا"، صادر عن مركز الدراسات

السياسية والاستراتيجية بجريدة الأهرام بالقاهرة، ٢٠٠١م.
١٦- السيوطى، الحافظ جلال الدين عبد الرحمن بن أبى بكر، "تاريخ الخلفاء، الطبعة الأولى، صادر عن المكتبة التجارية الكبرى بمصر، ١٩٥٢م.
١٧- الشافعى، الإمام محمد بن إدريس، "الأم"، صادر عن سلسلة كتاب الشعب بالقاهرة، بدون تاريخ.
١٨- شلتوت، الإمام الأكبر محمود شلتوت، "الإسلام عقيدة وشريعة"، صادر عن دار الشروق بالقاهرة وبيروت عام ١٩٨٠م.
١٩- الشوكانى، الإمام محمد بن على بن محمد، "نيل الأوطار – شرح الأخبار من أحاديث سيد الأخيار"، صادر عن شركة مكتبة ومطبعة مصطفى البابى الحلبى وأولاده بمصر.
٢٠- الصالح، الدكتور، محمد بن أحمد، "الأساليب الإسلامية لعلاج مشكلة الفقر مقارنة بالأساليب العصرية"، أحد أبحاث ندوة "الفقر والفقراء فى نظر الإسلام" – مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامى، ١٩٩٩م.
٢١- الصدر، السيد/ محمد باقر، "اقتصادنا"، صادر عن دار الكتاب اللبنانى بالقاهرة، ١٩٨١م.
٢٢- عبدالله، الدكتور/ سيد حسن، "مصرف العاملين عليها والمؤلفة قلوبهم: التطبيقات المعاصرة" أحد أبحاث ندوة التطبيق المعاصر للزكاة"، مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامى بالقاهرة، ١٩٩٨م.
٢٣- عمر، الدكتور محمد عبد الحليم عمر، "التفسير الإسلامى لأزمة البورصات العالمية" من أبحاث ندوة "أزمة البورصات العالمية فى

أكتوبر ١٩٩٧م"، صادر عن مركز صالح كامل للاقتصاد الاسلامى بالقاهرة، ١٩٩٧م.

٢٤- العسال، الدكتور حسن صالح، "الأسس الاقتصادية الإسلامية وتنظيم تطبيقها"، صادر عن الاتحاد الدولى للبنوك الإسلامية بالقاهرة، بدون تاريخ.

٢٥- القرضاوى، الدكتور يوسف القرضاوى، "فقة الزكاة"، صادر عن مؤسسة الرسالة، بيروت، لبنان ١٩٨٥م.

٢٦- كيلانى، الدكتور ابراهيم زيد، "الزكاة وسيلة للتنمية الاجتماعية"، أحد أبحاث ندوة "البركة الخامسة"، مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامى بالقاهرة، ١٩٨٨م.

٢٧- اللحيانى، الأستاذ/ سعد بن حمد اللحيانى، "الموازنة العامة فى الاقتصاد الإسلامى"، صادر عن البنك الإسلامى للتنمية، بجدة - المملكة العربية السعودية، ١٩٩٧م.

٢٨- مالك، الأستاذ/ مالك بن نبى، "المسلم فى عالم الاقتصاد"، صادر عن دار الشروق بالقاهرة وبيروت، ١٩٧٨م.

٢٩- الماوردى، أبو الحسن على بن محمد بن حبيب، "الأحكام السلطانية والولايات الدينية"، صادر عن المكتبة التوفيقية بالقاهرة، ١٩٧٨م.

٣٠- المرغيتانى، أبو الحسن على بن أبى بكر بن عبد الجليل المرشدانى، "الهداية شرح بداية المبتدى، الطبعة الأخيرة، صادر عن شركة مكتبة ومطبعة مصطفى البابى الحلبى وأولاده بمصر، بدور تاريخ.

٣١- محمود، الدكتور/ عبد التواب حلمى محمد، "مصرف الفقير والمسكين"،

أحد أبحاث ندوة "التطبيق المعاصر للزكاة"، مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامى بالقاهرة، ١٩٩٨م.

٣٢- مشهور، الدكتورة نعمت عبد اللطيف، "أثر الوقف فى تنمية المجتمع"، صادر عن مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامى، بالقاهرة، ١٩٩٧م.

٣٣- المعداوى، الأستاذ/ نبيل فتحى، "الزكاة ... سبيل لحل المشاكل الاقتصادية والاجتماعية" أحد أبحاث ندوة "التطبيق المعاصر للزكاة"، مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامى بالقاهرة، ١٩٩٨م.

٣٤- منازع، الدكتور/ حسين على محمد، "توظيف الزكاة فى مشروعات إنتاجية"، إجراءات ندوة "التطبيق المعاصر للزكاة"، مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامى بالقاهرة، ١٩٩٨م.

٣٥- النجار، الدكتورة/ حنان إبراهيم، "البنوك الإسلامية وأهم مشاكلها" أحد أبحاث المؤتمر العلمى السنوى الثالث لكلية التجارة بجامعة المنصورة، أبريل ١٩٨٣م.

٣٦- بحوث مختارة من المؤتمر العالمى الأول للاقتصاد الإسلامى"، صادر عن المركز العالمى لأبحاث الاقتصاد الإسلامى بجدة ١٩٨٠م.

٣٧- "القوانين الاقتصادية من منظور إسلامى"، صادر عن مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامى بالقاهرة.

٣٨- "الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الإسلامية"، صادرة عن الاتحاد الدولى للبنوك الإسلامية بالقاهرة، ١٩٨٢م.

كتب مترجمة:

١- بايلى، مارتن بيل، وآخرون، "النمو مع المساواة"، ترجمة الدكتور محمد

فتحى صقر، صادر عن مركز الأهرام للترجمة والنشر، الطبعة الأولى، ١٩٩٦م.

دوريات:

١- "مجلة أبحاث الاقتصاد الاسلامى" تصدر عن مركز ابحاث الاقتصاد الإسلامى بالمملكة للعربية السعودية.

٣- "قراءات استراتيجية" تصدر عن مركز الدراسات السياسية والاستراتيجية بجريدة الأهرام بالقاهرة، السنة الثالثة، العدد السابع، يولية ١٩٩٨م.

# رؤية إسلامية
# في محاولة لترشيد الإعلانات التجارية

دكتورة/ علا عادل علي عبد العال(*)

## المقدمـــــة

لقــد شرع الله البيع توسعةً منه على عباده، فلكل إنسان ضرورلت من الغذاء والكساء وغيرهما. والإنسان لا يستطيع وحده أن يوفرها لنفسه، وعلى ذلك فهو مضطر إلى أن يجلبها من غيره عن طريق المبادلة. في سوق تلتقى فـيه الإرادات الحــرة، ولذا فقد اهتم الرسول ﷺ بالسوق وأسس في المدينة ســوقًا يســتقل بهــا المسلمون، عن السوق التي كان يسيطر عليها يهود بني قيــنقاع، وكــان يمر ﷺ بين حين وآخر فيرشد ويعلم ويحذر ويزجر ويراقب ويــؤدب. ونجــد أن الإســلام عــندما أقــر نظام السوق قد أقر فيه الحرية المنضبطة المقيدة بالعدل وضوابط الدين والأخلاق.

ولقد حثنا النبى ﷺ على التجارة وما تتضمنه من بيع وشراء ولكن على أن تكــون هــذه الــتجارة حلالا فيقول: "أفضل الكسب عمل الرجل وكل بيع مبرور" أى الذي لا غش فيه ولا خيانة(١).

وينبغى على كل من تصدى للكسب أن يكون عالمًا بما يصححه ويفسده لــتقع معاملــته صحيحة، وتصرفاته بعيدة عن الفساد. فقد روى أن عمر ﷺ كان يطوف بالسوق، ويضرب بالدرة بعض التجار ويقول: "لا يبيع في سوقنا

---

(*) مدرس بقســم الاقتصــاد – كلية التجارة بنات – جامعة الأزهر

(١) فقه السنة، الجزء الثالث: ١٢٧ .

إلا من يفقه، وإلا أكل الربا شاء أم أبى"[1].

ولكن كثيرًا من المسلمين أغفلوا هذا فأصبحوا لا يبالون بأكل الحرام، فما يعينهم هو زيادة الربح وتضاعف المكسب، وقد قال رسول الله ﷺ "يأتي على الناس زمان لا يُبالي المرء ما أخذ أمن حلال أم من حرام"[2].

وإيمانا منا بذلك، نحاول التصدى لموضوع من أهم الموضوعات في عصرنا الحالى ألا وهو الإعلانات التجارية، والتي يتعرف المستهلك من خلالها على السلعة وهى موضوع التبادل، وللإعلان فوائده ومضاره، ولذا ينبغى ترشيده وتوجيهه الوجهة الصحيحة مع أخذ المبادئ الإسلامية في الاعتبار كى يستقيم هذا النشاط بدلا من أن ينفلت من يد المجتمعات فيصبح نذير دمار عليها إن ترك دون تحجيم.

ولهذا النشاط جوانبه المتعددة (إدارية- اجتماعية- اقتصادية) والتي تتضافر جميعها لتؤثر في النشاط الاقتصادي لأى مجتمع.

وعلى ذلك فإن هذا البحث يهدف إلى تحليل ظاهرة الإعلان بوجه عام مع التركيز على التحليل الاقتصادي لها من أجل الإسهام المتواضع في تقديم رؤية إسلامية لترشيده وتوجيهه صوب صالح المجتمعات خاصة الإسلامية منها، ووضعه في موضعه الصحيح كى يمكننا تقليص آثاره السلبية سواء بالنسبة للمستهلك الفرد أو المجتمع.

ومن خلال هذا البحث نحاول الرد على عدد من الأسئلة الرئيسية المتعلقة بالاستخدام الاقتصادي الفعال للإعلان، وهذه الأسئلة نوجزها

(1) فقه السنة، الجزء الثالث: ١٢٥ .

(2) صحيح البخاري، ٣٤٧ .

فيمايلي:

- ما هي مدى ضرورة الإنفاق الإعلاني؟
- من الذي يتحمل العبء الحقيقي للإعلان المنتج أم المستهلك؟
- ما هي الآثار الاجتماعية والاقتصادية الناشئة عن الإعلان؟
- هـل مـن الممكـن استخدام أسلوب لترشيد الإعلان وتجنب آثاره غير المرغوب فيها وتعظيم آثاره الإيجابية من خلال رؤية إسلامية؟

وسوف يتم بمشيئة الله تقسيم البحث إلى المباحث التالية:

الأول: ويتـناول بعـض المفاهيم الأساسية الخاصة بالإعلان التجاري والتي مـنها تعـريف الإعـلان، وأهـم عوامل تطوره، وعرض لأهداف الإعلان ووظائفه.

الثانـي: يتـناول تحلـيلا للآثار السلبية والإيجابية للإعلان على المستويين الاقتصـادي والاجتماعي وذلك من خلال عرض للآراء المتناظرة حول آثار الإعلان التجاري.

الثالث: نوضح فيه علاقة الإعلان بالنظرية الاقتصادية.

الرابع: يتناول النشاط التسويقي في ضوء الإسلام ذلك حيث أن الإعلان جزء من النشاط التسويقي.

الخامس: وفيه عرض لرؤية كيفية ترشيد الإعلانات التجارية.

# المبحث الأول

## مفاهيم أساسية في مجال الإعلان التجاري

يُعد الإعلان من أدوات تنشيط العمليات التسويقية للسلع والخدمات المختلفة، وهو من الوظائف الهامة المؤثرة في نجاح المؤسسات لتحقيق أهدافها التسويقية المخططة. كما أن له تأثيره المتشابك على التطورات الاقتصادية والاجتماعية المختلفة.

أي أن هذه الأداة تؤثر وتتأثر بالعديد من التطورات؛ فهي تؤثر وتسهم في إحداث تطورات على جانبي الإنتاج والاستهلاك، وذلك من خلال تأثيرها في سلوك المستهلك وزيادة الطلب على السلع المختلفة والخدمات.

كما أنها تتأثر بتطور العلم والتكنولوجيا في مجال الإنتاج والذي أدى إلى تزايد كميات ونوعيات السلع والخدمات والتي يستخدم الإعلان كأداة للتعريف بها، وأيضا تطور في مجال وسائل الاتصال وتدفق المعلومات، والذي جعل العالم كقرية واحدة مترابطة.

ولم تقف أهمية الإعلان عند هذا الحد بل أنه تخطى الحدود الجغرافية، واتصف بأنه إعلان دولي؛ فقد تعددت دوائر الإعلان نوعيا وجغرافيا في الداخل والخارج نتيجة تزايد الاستثمارات الأجنبية من خلال الشركات متعددة الجنسيات، وكذا التحرير التجاري في ظل التنظيم التجاري العالمي الجديد.

من هنا جاء الاهتمام بهذه الوظيفة للدرجة التي خصصت معها كل مؤسسة قسم وإدارة متخصصة يُسند إليها إدارة وتنظيم النشاط الإعلاني باعتباره نشاطاً مكملاً للنشاط البيعي، وأداة محققة للارتفاع بمستوى الأداء

للتسويقى فى المؤسسة.

ونجد أن تطور الإعلان وأهميته يختلفان باختلاف طبيعة النظام الاقتصادى السائد – إن كان نظاماً يتخذ الحرية الاقتصادية شعاراً له – كما فى الاقتصادات الرأسمالية – أم ينادى بتدخل الدولة – كما فى النظام الاشتراكى.

كما يختلف تطور الإعلان بمدى التقدم الذى تحظى به المجتمعات المختلفة فتتدرج هذه الأهمية فى المجتمعات المتقدمة ذات مستويات التطور الهائلة إنتاجاً واستهلاكاً عنه فى المجتمعات المتخلفة ذات القدرات الإنتاجية والاستهلاكية المحدودة نسبياً.

ومن خلال هذا المبحث سوف نلقى الضوء على بعض المفاهيم والأساسيات الخاصة بالإعلان. فنبدأ بتوضيح ماهية الإعلان التجاري، ثم توضيح مراحل تطوره، وذلك لما يحمله هذا التطور من مضامين اقتصادية واجتماعية على جانب كبير من الأهمية.

**١– تعريف الإعلان: Advertising**

يُعرف البعض الإعلان بأنه "عملية اتصال تهدف إلى التأثير من بائع إلى مشترى على أساس غير شخصي؛ حيث يفصح المعلن عن شخصيته، ويتم الاتصال من خلال وسائل الاتصال العامة"(١).

كما ينظر للإعلان على أنه "فن التعريف بالسلعة وطبيعتها وخصائصها؛ حيث يعاون المنتج على تعريف عملائه المرتقبين بسلعته وخدماته، كما يعاون المستهلك في التعرف على حاجاته وكيفية إشباعها، فهو

(١) السيد أحمد عبد الخالق، ١٩٩٦: ٥

بذلك يؤدى إلى نشر أو إذاعة الرسائل الإعلانية المرئية أو المسموعة على الجمهور بغرض حثه على شراء سلع وخدمات، أو من أجل سياقه إلى التقبل الطيب لسلع أو خدمات أو أشخاص أو أفكار أو منشآت معلن عنها"(١).

وهناك من يرى أن الإعلان هو "النشاط المخطط على أسس علمية وعملية، والهادف لخلق الطلب على السلعة أو الخدمة وإشباعه مقابل أجر مدفوع وذلك من خلال وسائل النشر المناسبة شريطة مراعاة كافة الضوابط الفنية والشكلية المتأثرة به والمؤثرة فيه لإحداث الأثر الإيجابي في الجمهور المراد مخاطبته"(٢).

كما نجد أن جمعية التسويق الأمريكية عرفت الإعلان بأنه "مختلف نواحي النشاط التي تؤدى إلى نشر أو إذاعة الرسائل الإعلانية المرئية أو المسموعة على الجمهور بغرض حثه على شراء سلع أو خدمات معينة أو قبول الأفكار الحسنة عن الأشخاص والمنشآت المعلن عنها(٣).

ومع تعدد التعريفات نجد أن التعريف الأكثر شيوعًا هو تعريف جمعية التسويق الأمريكية والذي جاء فيه أن الإعلان هو "أداة اتصال غير شخصي non Personal مدفوعة الثمن من قبل بعض الشركات والمؤسسات التي تهدف إلى الترويج لسلع أو خدمات أو أفكار معينة، وحث المستهلكين على شرائها أو الاقتناع بها"(٤).

ويتضح من التعريفات السابقة أن الإعلان يتركز على عدد من الحقائق

---

(١) محمود حسان، ١٩٧٦: ٢٥٨ .

(٢) نبيل الحسيني النجار، ١٩٩١ : ٣٢ .

(٣) Richard – Irwin, M.V. Marshall, 1961: 3.

(٤) انظر في ذلك: السيد أحمد عبد الخالق، مرجع سابق: ٤ Brewster, 1954:9

منها:

١- أنه عملية اتصال غير شخصي تستهدف نقل المعاني من المعلن إلى المستهلك لتعريفه بسلعة أو خدمة معينة بهدف إحداث تأثير في سلوك المستهلك بحثه على طلب السلعة أو الخدمة المعلن عنها، أو التقليل من إعراضه أو التحول عنها. أى أن الإعلان يُمثل عملية متكاملة تتلخص عناصرها في الراسل (المعلن)، والمرسل إليه (جمهور المستهلكين)، الرسالة الإعلانية (المعلومات عن السلعة أو الخدمة)، ووسيلة الاتصال (وسائل الإعلان المستخدمة)، بمعنى أن الإعلان يختلف عن البيع الشخصي والذي يتم من خلال الاتصال المباشر بين البائع والمشترى.

٢- أنه باعتباره عملية اتصال غير شخصي فهو يهدف لإحداث تغير في السلوك الاستهلاكي لمستقبلى الرسالة الإعلانية، وحثهم على اقتناء السلعة أو الخدمة المعلن عنها.

٣- أنه نشاط جزئي من نشاط أوسع وأشمل وهو التسويق بمعنى أن الإعلان ليس هو المؤثر الوحيد في السلوك الاستهلاكي حيث يتكامل مع عناصر أخرى للبرنامج التسويقي، لأنه لو نُظر للإعلان بشكل منفصل فقد يؤدى ذلك إلى ضعف كفاءة الإعلان إلى حد كبير.

٤- الإعلان نشاط مدفوع الثمن وليس مجانيا، فهو يقدم المعلومات المختلفة حول السلعة وأثمانها وخصائصها للمستهلكين، وفي المقابل تُحصل وكالات الإعلان من المعلنين ثمن معين، ولهذا العنصر أهمية من الناحية الاقتصادية حيث قد يؤثر في سعر السلعة المعلن عنها.

٥- وبالإضافة إلى ما سبق نجد أن الإعلان ينمو ويزدهر في السوق الكبيرة

المزدهـرة اقتصاديا، لذا فإن شركات الإعلان والتي تريد ان يكون لها- تواجـد على المستوى العالمي يُعد نجاحها في السوق الأمريكية ضرورة إذ يوجـد بهـذه السوق أكثر من ثلثي شركات الإعلانات الكبيرة. وذلك يعني أن دخول هذه السوق ليس ترفاً بل ضرورة[1].

٦- هـذا أيضـا إلى جانب أن الإعلان نشاط احتكاري بالنسبة للدول التي تسيطر عليه إذ طبقًا لمعلومات اتحاد المعلنين العالمي فإن أربع دول فقط (بريطانـيا- فرنسـا- إيطالـيا- ألمانـيا) تمثل حوالي ٧٠% من جميع الإعلانات التجارية في القارة الأوروبية في عام ١٩٨٣ [2].

ونخلـص مـن ذلك إلى أن الإعلان يُعد أساسًا للدراسات التسويقية ولكـن لا ينـبغي إغفال جوانبه الاقتصادية والتي سنتعرض لها في المبحث الثالث.

## ١- عوامل تطور الإعلان:

إن تطـور الإعلان التجاري يكشف عن التطورات الحادثة في العديد مـن المجالات (اقتصادية- اجتماعية- علمية- تكنولوجية)، كما يكشف عن تطـور الهـياكل الاقتصـادية وحجـم المشروعات، أحجام الإنتاج، طبيعة المنتجات وتعددها، هياكل الأسواق وطبيعتها ومستويات المعيشة والدخول .. فـالإعلان لـيس هدفـا في حد ذاته، بل وسيلة لتعريف المستهلك الحالي أو المرتقب بالسلعة أو الخدمة التي يراد تصريفها، ومن ثم فإنه من الطبيعي أن يبدأ الإعلان التجاري منذ وجود المبادلة بين الأفراد عند زيادة ما ينتجه الفرد

(١) انظر في ذلك. السيد أحمد عبد الخالق، مرجع سابق: ٢٠، The Economist, 1992: 62-63

(٢) السيد أحمد عبد الخالق، مرجع سابق: ٢٠ .

عن احتياجاته في العصور القديمة؛ حيث اعتمد الإعلان على عرض الفائض علـى الآخريـن، ثـم تطـور بعد ذلك وأخذ صورة المناداة على السلعة في الشوارع والدليل على ذلك انتشار المروجون في شوارع روما القديمة ولندن يمدحون سلعهم.

ففـي إنجلترا طلب البرلمان من فئة التجار في القرن الثالث عشر أن يضـعوا علامـات مخـتلفة ومميزة على منتجاتهم كي يحموا المستهلك من الغـش، وليعاقـبوا المنـتج الـذي يغش العملاء. ومع مرور الوقت اكتسبت العلامات التجارية أهمية متزايدة لتصبح أصلا من أصول المشروع بعد ذلك، وأسـهمت هـذه العلامـات بدورهـا فـي تسهيل عملية الإعلان عن السلع والتعريف بها[١].

ولقـد شـهد الإعلان التجاري تطورًا كبيرًا مما جعل الإدارة الحديثة يـزداد اقتـناعها بأهمـية الإعلان كوسيلة أساسية من وسائل ترويج وتنشيط المبـيعات. وممـا يدل على هذه الأهمية التزايد الهائل في حجم الإنفاق على الإعلان في الاقتصادات الصناعية. إذ أنه في الولايات المتحدة أصبح الإنفاق علـى الإعـلان يشـكل حوالي ٢% من الناتج القومي الإجمالي في أواسط الثمانيـنات – وهي نسبة تبلغ حوالي ٦٦ مليار دولار. أي ما يزيد عن الناتج القومـي لعدة دول نامية مجتمعة- وذلك بعد أن كانت نفقات الإعلان في ذلك البلد تبلغ ٦ مليارات، ٥٠٠ مليون دولار عام ١٩٥١[٢].

كما نجد أنه في إنجلترا ارتفع الإنفاق الكلي على صناعة الإعلان في

(١) السيد أحمد عبد الخالق، مرجع سابق: ٧.

(٢) انظر في ذلك: السيد أحمد عبد الخالق، مرجع سابق: ٨، Hannah, 1979: 87.

عـــام ١٩٨٤ ما يتجاوز ٤ بليون جنيه استرليني بزيادة قدرها ١٣% عن عام ١٩٨٣؛ وأصبح يشكل حوالي ١.٥% من الناتج القومي الإجمالي[1].

وهناك العديد من العوامل التي ساعدت على تطور الإعلان وتقدمه، من هذه العوامل:

١- الـــتطور الصناعي، وازدياد حجم الطاقة الإنتاجية للمجتمع. الأمر الذي يدعـــو إلى حتمية توسيع نطاق الأسواق وتنشيطها من أجل التخلص من الإنتاج الفائض.

٢- ظهـــور السوق الكبيرة والذي يشمل أعداد هائلة من المستهلكين Mass Market وذلـــك نتـــيجة التوسع في الطاقة الإنتاجية للمجتمع، والإنتاج كبـــير الحجـــم الناشئ عن التطور الصناعي، وزيادة عمليات الدمج بين الشركات، تزايد الاستثمارات وظهور الشركات المساهمة، ونتيجة ظهور هـــذا الســـوق ازدادت أهمية التسويق والبحث عن منافذ لهذا الإنتاج، مع اســـتحالة اتصال المنتج بجميع المستهلكين على عكس الحال في السوق المحـــدودة؛ حيـــث كلمـــا بعـــد السوق وتباعدت أطرافه أصبح الاتصال الشخصي أصعب بين المنتج والمستهلك، وأصبح الاعتماد على الإعلان كوسيلة اتصال غير شخصي هو الأسلوب الأكثر فاعلية.

٣- تغـــير طبـــيعة السوق وتزايد حدة المنافسة الاحتكارية؛ حيث أن الاتجاه نحـــو الحجم الكبير أدى إلى تغير في طبيعة السوق لتزداد حدة المنافسة الاحـــتكارية ومن ثم لم تعد الشركات في انتظار المستهلك، بل أصبحت هي التي تبحث عن المستهلك وتجذبه إلى منتجاتها.

٤- التوســـع فـــي التصـــدير؛ حيث يتوقع زيادة أهمية الإعلان وحجمه مع

---

(1) Financial Times Jurvey, Wednesday, October 16-1985.

الاتجاه صوب تحرير التجارة العالمية، وفلسفة الاعتماد على قوى السوق بما تشمله من آليات العرض والطلب وحرية المستهلك وسيادته، واشتداد وطأة المنافسة، فللإعلان أهمية كبيرة في تقديم المنتجات المحلية للمنشآت المهتمة بالاستيراد في البلاد الأجنبية، وكذلك للمستهلكين في تلك الدول وتعريفهم بخصائص الإنتاج العربي، وبعث الثقة فيه، وتكوين سمعة طيبة له حتى يأخذ مكانه في الأسواق العالمية، ويحوز النصر في ميادين المنافسة الخارجية، وينتج عن ذلك زيادة الإنتاج إلى أن يصل إلى الحجم الأمثل الذي تصل عنده التكاليف إلى مقدارها الحدي مما يؤدى إلى خفض تكاليف الإنتاج وأسعار بيع هذه المنتجات.

ولقد أصبح مبدأ فتح المنافذ التسويقية والوصول إلى الأسواق الأجنبية أحد أهم أهداف الاقتصادات المتقدمة والنامية على حد سواء. فعلى سبيل المثال في الولايات المتحدة الأمريكية ارتفعت مصروفات الإعلان من ١٩٨ دولار للفرد في المتوسط عام ١٩٥٠ إلى ٤٩٨ دولار في عام ١٩٨٨، بمعنى أنها تنمو بمعدلات أسرع من معدلات نمو الإنتاج ذاتها[١].

وكذلك في الهند -تلك الدولة النامية- حققت نفقات الإعلان فيها زيادة هائلة؛ حيث تضاعفت قيمة فواتير الإعلان إلى خمسة أضعاف في الثمانينات، كما تنمو هذه المصروفات بمعدل ٣٥ – ٤٠% في كوريا الجنوبية.

وبالإضافة إلى ما سبق فإن البلاد العربية في حاجة إلى الإعلان

(١) السيد أحمد عبد الخالق، مرجع سابق، ١٣.

المحلي لبعث ثقة الجمهور في المنتجات الوطنية التي تحل بالتدريج محل المنتجات المستوردة، كما أنها في حاجة إلى تنمية وعي الجمهور من النواحي الاقتصادية والاجتماعية والسياسية عن طريق الإعلان.

٥- تطور الأنظمة الاقتصادية والسياسية نحو الحرية الاقتصادية. فقد أدى ذلك إلى الاهتمام بالمستهلك، ومحاولة إشباع رغباته، وتحليل سلوكه ودوافعه للتأثير عليه من خلال الإعلان. ويؤكد ذلك نمو الإعلان في الدول الرأسمالية الغربية، كما أنه من المتوقع أن يشهد الإعلان نموًا في دول أوربا الشرقية بعد انهيار الكتلة الاشتراكية، وتحول اقتصاديات هذه الدول نحو اقتصاد المشروع، ويصدق ذلك بالنسبة للدول النامية التي تسير في نفس الاتجاه.

ومن مظاهر تطور الإعلان مع الاتجاه صوب فلسفة الحرية الاقتصادية هو النموذج الصيني؛ حيث سمحت بالإعلان لأول مرة في عام ١٩٧٩، واستمر الإعلان ينمو ويزدهر في هذا البلد ليصل حجم الإنفاق عليه إلى ٣.٨بليون دولار أمريكي في عام ١٩٩٤، وفي عام ١٩٩٥ وضعت الصين قانونًا لتنظيم نشاط الإعلان بها أصبح ساري المفعول في فبراير من نفس العام.

وتمثل السوق الصينية الآن واحدة من أكثر الأسواق الواعدة في مجال الإعلان التجاري[1].

أما بالنسبة للبلدان التي تنتهج الاشتراكية فتختلف حولها الآراء:

فهناك من يرى أن مجال الإعلان يكون محدودًا فيها؛ حيث

(1) The Economist, 1995: 75.

تتقلص في ظل هذا النظام حرية المستهلك إلى حد كبير نظرًا لقلة البدائل المطروحة في السوق من السلع والخدمات، هذا بالإضافة إلى أنه في ظل هذه المجتمعات الاشتراكية يضيق حيز مبدأ سيادة المستهلك؛ حيث تتركز قرارات الاستثمار والإنتاج أساسًا في أيدي الحكومات، وأجهزة التخطيط المركزي فيه. وأنه وإن سمحت بعض الدول الاشتراكية بالإعلان فنجد دوره يدور حول دعم القطاع العام، والترويج لسلعه وخدماته من جهة، ولتدعيم مركزه كأداة لإدارة الاقتصاد من ناحية أخرى[1].

وهناك رأى آخر يرى أن تنظيم القطاع العام في الاقتصادات الاشتراكية كان سببًا في تطوير الإعلان وزيادة نسبة المنفق عليه سنويًا؛ وذلك لأن خضوع شركات القطاع العام المختلفة لنفس القوانين واللوائح التي تحكم تحديد الأسعار، ونسب الأرباح، وإجراءات البيع بالتقسيط وغير ذلك من أساليب التأثير على المبيعات أدى إلى انعدام إمكانيات التنافس على الأسعار التي يقدمها المشروع للمستهلك، ومن ثم فإن مجال التنافس الوحيد والمتاح أصبح هو التنافس من خلال المجال الإعلاني[2].

٦- استمرار التطور الفني والتكنولوجي والذي أسهم في زيادة قدرة الجهاز الإنتاجي للمجتمع على إنتاج العديد من السلع والمنتجات الجديدة والرخيصة مما استدعى ضرورة رسم خطط تسويقية وإعلانية متطورة

---

(١) محمود عساف، ١٩٧٥: ٣٠.

(٢) المرجع السابق.

لترويج مبيعاتها.

٧- الزيادة المطردة في الدخل القومي، والدخل الفردي المتاح للإنفاق؛ حيث تعمل هذه الزيادة على جعل الميل الحدي للاستهلاك لدى الأفراد أعلى ومن ثم يزداد إقبالهم على الشراء. هذه الزيادة في الطلب الفعال تخلق لدى البائعين رغبة في الحصول على حصة أكبر منه. ومن هنا يصير التنافس من خلال الإعلان لكسب ثقة المستهلك وإقناعه بشراء ماركات معينة[١].

هذا من جانب، ومن جانب آخر فإن ارتفاع مستويات الدخول وزيادة الرفاهية الاقتصادية تمكن المستهلك من ممارسة حقه في حرية الاختيار على عكس المستهلك الفقير الذي لا يملك القوة الشرائية؛ حيث تضيق دوائر اهتمامه لتشمل السلع الأساسية التي تشبع الحاجات الضرورية فقط، ولذا يمكن القول بأن الإعلان يُعنى بالدرجة الأولي بالأثرياء، وذوي الدخول المرتفعة -وإن كان الفقراء لا يسلمون من التأثيرات الضارة للإعلانات التجارية المكثفة عليهم- وعلى ذلك فالإعلان والرفاهة الاقتصادية يدوران في حلقة واحدة؛ حيث أن الثراء يغذى الإعلان، كما أن الإعلان يُفيد الأثرياء بما يحققه لهم من إشباع معنوى ونفسي.

ويتفق مع ما سبق أن الإعلانات نشأت وازدهرت في الاقتصادات التي حققت نمواً اقتصادياً واجتماعياً، وارتفاعاً في مستويات المعيشة والدخول قبل غيرها من الاقتصادات الأخرى. وخير مثال على ذلك أن الإعلانات التجارية ظهرت في انجلترا قبل الولايات المتحدة الأمريكية،

---

(١) على السلمي: ٢٢

وبـــرغم ذلــك إلا إنها نضجت وازدهرت في الولايات المتحدة نظرًا لتخطى معدلات التقدم الاقتصادي ومستويات المعيشة فيها عن نظيرتها في الأولى[1].

٨- تطـــور وســـائل الاتصال العام. حيث تنوعت هذه الوسائل بين صحف ومجـــالات وراديو وتليفزيون وتطور وسائل الطباعة. فعلى سبيل المثال نجــد أن اخـــتراع الراديو واستخدامه عام ١٩٢٢ قد ساعد على تسهيل عملية الإعلان، كما أن الصحف أصبحت تنشر الإعلانات الملونة، والتي تجــذب القارئ لها، كما نجد أيضًا أن التليفزيون لـــه أثر كبير في تطور الإعلانات؛ حيث أن للصورة سحر خاص وفاعلية كبيرة في التأثير على المستهلك وجذبه.

٩- تـــزايد معـــدلات الهجـــرة مـــن الريف إلى الحضر فيما يسمى ظاهرة التحضـــر Urbanization فاتساع وكبر حجم المدن والتجمعات البشرية مـــن ناحـــية، وتزايد حاجاتها وتنوعها من ناحية أخرى قد استلزم البحث عـــن فـــنون تســـويقية جديدة أو تطوير الموجود منها لتصل إلى مسامع وأعين أكبر عدد ممكن من البشر.

١٠- ارتفـــاع مســـتويات التحضـــر الفكرى والثقافى والاجتماعى مما سهل اســـتيعاب الرســـالة الإعلانـــية، ولقـــد ســـاعد على ذلك أيضاً الانفتاح الاقتصادى على الاقتصادات الأخرى الأكثر تقدماً وتطوراً، والتى جعلت المســـتهلك فـــى الدول النامية يحاول تقليد أنماط السلوك الاستهلاكى فى الدول المتقدمة.

وقـــد يدل ميل الطبقات الثرية والوسطى فى الدول النامية إلى تقليد أنماط

(١) السيد أحمد عبد الخالق، مرجع سابق: ١٠

الحياة والاستهلاك السائدة في الدول الغربية، والتي أصبحت تطلع عليها من خلال الوسائل الإعلانية المتطورة.

وخلاصة القول:

أن التطور في وسائل الإعلان يأتي أيضًا كنتيجة منطقية لاعتباره علمًا وفنًا يخضع لدراسة وتحليل سلوك متلقى هذه الرسالة الإعلانية، ومن هنا يأتي التطوير ليجاري التطور في الأذواق والاتجاهات النفسية والسلوكية ومن ثم فقد أصبح للإعلان دوره الإيجابي في توجيه سلوك المستهلكين.

٣- أهداف الإعلان ووظائفه:

نستهدف من هذا الجزء تحديد وظائف وأهداف الإعلان الأساسية، حتى يمكن تبين الشروط الواجب توافرها في النشاط الإعلاني للوحدة الإنتاجية ليصبح منتجًا وفعالاً.

وللإعلان عدد من الوظائف نذكر بعضها فيما يلي:

- العمل على زيادة الطلب وحجم الاستهلاك والمبيعات، ويتحقق ذلك من خلال خلق مشترين جدد من جمهور المستهلكين أو إقناعهم بشراء كميات أكبر من السلعة أو السلع محل الإعلان، ومن ثم يكفل الإعلان تأمين قبول عام للسلعة ومن ثم يصبح الطلب عليها في مأمن من الانخفاض أو الهبوط الحاد.
- أن الإعلان المستمر عن سلعة يخلق نوعًا من الثقة لدى المستهلك، والذي يجعله مستمرًا في الطلب عليها.
- أن الإعلان من خلال تنشيطه للطلب وتجديده لرغبات المستهلكين يعني

مــزيدًا من الإنتاج والاستثمار، وخلق فرص عمل للجميع مما يؤدي إلى رفع مستوى المعيشة والرفاهية الاقتصادية.

- مــن الممكــن أن يخلــق المعلــن عــن طريق الإعلان أصولاً assets لمشــروعه وســلعته قــد تفوق في أهميتها أهمية الأصول المادية ذاتها physical assets.

فــالإعلان يخلق شهرة للسلعة أو المصنع أو المشروع، هذه الشهرة تــرفع مــن القيمة السوقية للأسهم، وتزيد من الإقبال عليها مما يفتح فرصًا عديدة أمام توسعات استثمارية جديدة أو إدخال تطويرات وتحسينات[1]. كمــا أن الشــهرة الطيــبة للمنتج تكون في الواقع بمثابة حماية في مواجهة المنافسة وبالتالي ضد خفض الأثمان، كما تعمل الشهرة والإعلان على حماية المنتج من التقلبات الموسمية Seasonal Fluctuations.

- تدعــيم المنافسة، فبمجرد أن يدخل منتج جديد إلى السوق ويحقق بعض النجاح يميل المنتجون الآخرون إلى إدخال تطوير وتحسين عليه لإظهاره بمظهــر مختلف، ومن ثم يدخل إلى السوق العديد من المنتجات المتماثلة المطورة والتي قد تحمل خصائص ومواصفات أفضل، وإذا كان كل منتج يعمــل علــى تحسين سلعته وتطويرها فإن ذلك قد يدفع إلى ظهور سلع جديــدة وهــذا مــا يسمى بالأثر الخلاق للإعلان والمنافسة Creative impact.

- يقــوم الإعــلان أيضا بتنمية الوعي الادخاري لدى المستهلكين بما يسمح بتحقيق فائض معقول عن طريق خفض الاستهلاك. فليست مهمة الإعلان

---

(1) Brewster, 1954, 28-29.

دائما مقصورة على زيادة معدلات الاستهلاك في السلع[1].

ونخلص من ذلك أن نظام الإعلان متكامل من حيث النتائج التي يستهدفها، فالإعلان كما رأينا لا يستهدف فقط إحداث تغيرات سلوكية للمستهلكين، بل يسعى لتحقيق نتائج اقتصادية واجتماعية، وأن تكامل هذه الأهداف السلوكية والاقتصادية والاجتماعية ينبغي أن يتخذ أساساً لقياس كفاءة الإعلان وتقييم فاعليته.

ولذا فإننا سوف نتناول تحليلا للآثار السلبية والإيجابية للإعلان على المستويين الاقتصادي والاجتماعي. وذلك من خلال المبحث الثاني.

(١) محمود عساف، ١٩٧٥: ٢٥

# المبحث الثاني

# المناظرة حول آثار الإعلان التجاري

كما رأينا في المبحث الأول أنه من الضروري التعرف على الآثار المختلفة للإعلان. وسوف يتم التعرف على هذه الآثار من خلال إقامة مناظرة بين مؤيدي ومعارضي النشاط الإعلاني فبين النقيضين يظهر بريق الأشياء. فالإعلان هو رسالة عامة موجهة للكافة ومن ثم يستطيع الكثيرون تكوين آراء مختلفة حول أهمية وطبيعة الإعلان.

فقد تختلف النظرة لأهمية النشاط الإعلاني باختلاف وجهات نظر القائمين على الإدارات والأقسام المختلفة في المنظمة الواحدة، وعلى سبيل المثال[1] نجد أن مدير الإنتاج قد يرى من وجهة نظره أن الإنفاق على النشاط الإعلاني غير ذي جدوى، ويؤكد في ذات الوقت أن توزيع هذا المخصص على العمالة الإنتاجية سيؤدى حتما إلى مؤشرات إنتاجية مرتفعة يحقق من خلالها أهداف المنظمة، بينما نجد أن المدير المالي في سعيه الدءوب لتخفيض بنود التكلفة وترشيد الإنفاق قد يرى توجيه مخصص الإنفاق الإعلاني إلى الاستخدامات الأخرى لأن الإعلان من وجهة نظره ما هو إلا استنزاف لموارد المنظمة.

وفي المقابل نجد أن وجهة نظر مدير التسويق تختلف تماما عن وجهتي نظر مدير الإنتاج ومدير الإدارة المالية في المنظمة؛ حيث يرى أن النشاط الإعلاني يعد استثماراً هاماً، ومن ثم فإن توظيف جانب من أموال

---

(١) نيل الحسيني النجار، ١٩٩١ : ٣٣، ٣٤.

المنظمة في هذا النشاط يُعد اتجاهاً صائباً إلى زيادة معدلات دوران السلع أو الخدمات المقدمة في سوق السلعة.

ومن ثم فإن هذا النشاط يتردد بين مؤيد ومعارض. فمن الآراء التي تعارض أهمية هذا النشاط رأى الكلاسيك الذين يرون أنه لا حاجة للإعلانات التجارية وذلك لعديد من الأسباب[1]:

- أنه تبعا لقانون "ساى" فإن العرض يخلق الطلب المساوى له تماماً، ومن ثم فلا مكان للإعلان.
- ينبغي توجيه الموارد نحو الإنتاج وليس الاستهلاك؛ حيث كلما زاد الإنتاج زاد معه طلب المستهلكين وتحققت بذلك التنمية دونما تدخل مؤثرات أخرى كالإعلان مثلاً.
- افتراضهم أن المستهلك رشيد يحاول تعظيم المنافع التي يحصل عليها.
- أن السوق تسوده المنافسة الكاملة، ومن ثم فإن السلع فيه تتميز بالتجانس
- اعتبروا أن العوامل المحددة للسلوك الاقتصادي هى الدخل النقدي الحالي للمستهلك من ناحية، وأسعار السلع والخدمات من ناحية أخرى.

أما المدرسة النيوكلاسيك فقد انتقدت الإعلان على أساس أنه يتجرد من فكرة الرجل الاقتصادي الرشيد الذي يبنى قراراته الاستهلاكية بعقلانية وموضوعية ساعيًا لتحقيق مصلحته وتعظيم منفعته، وليس بطريق العاطفة والتي يركز عليها الإعلان مما يشجع المستهلك على تصرفات غير رشيدة.

كما نجد أن مارشال -والذي كان من أوائل الاقتصاديين الذين ميزوا بين الإعلان الإعلامي- informative والإعلان الإغرائي الهجومي

(١) لمزيد من التفصيل انظر: السيد أحمد عبد الخالق، مرجع سابق، ٢٣-٣٥،
Dunn, Barb on, 1982. 67-68, Gilligan & Crowther, 1983, 29.

Persuasive، حيــث رأى أن الأول يعد حيويًا ومفيدًا من الناحية الاقتصادية لمــا يوفــره من معلومات تهم جمهور المستهلكين؛ حيث يكونون على غير دراية بالاستخدامات المتنوعة للسلع المعلن عنها مما يُحد من معدلات المباع مــنها، ومــن ثــم يكــون هذا الإعلان بمثابة رسالة تعليمية مؤثرة في اتخاذ القــرارات الخاصة بالشراء خاصة أن جزءً كبيراً من احتياجات المستهلكين ورغــباتهم قــد يكــون كامــناً، ومن ثم فإن إثارته من خلال هذا النوع من الإعلانات يمثل عنصرًا حيويًا في هذا المجال.

أمــا النوع الثاني فيرى مارشال أنه يُعد نوعاً من الهدر الاقتصادي؛ حيــث تتبدد موارد المجتمع في منافسة لا طائل من ورائها بين المنتجين. كل يسعى إلى اجتذاب المستهلك ناحيته. ومن ثم فوظيفته لا تتعدى تحويل الطلب من سلعة لأخرى مع بقاء مقدار الطلب الكلي في المجتمع ثابتاً.

ومن ثم -ففي نظره- أنه لا يضيف أية فائدة اجتماعية أو اقتصادية. ولكن يُرد على هذا بأن الإعلان يساعد على تنظيم الطلب على مختلف السلع والخدمات فقد يعمل على الحد من الطلب على السلع غير الضرورية وزيادة الطلــب علــى الســلع التي تعد أساسية في المجتمع وذلك إذا أحسن استخدام الإعــلان واســتهدف به المصلحة العامة. فالعبرة إذاً بالتطبيق وليس بوظيفة الإعلان في حد ذاته(1).

وقــد أيــد (بــيجو) فكرة أن الإعلان هدر، ومن ثم فقد اقترح تجنبه بفرض الضرائب أو بالمنع المباشر.

فــنجد معارضــوا الإعلان يرون أنه يعمل على تقويض دعائم مبدأ

---

(1) محمود عساف، مرجع سابق: ١٠.

سيادة المستهلك، والذي طالما نادت به النظرية الكلاسيكية والنيوكلاسيك. فبعد أن أثرت الإعلانات التجارية على قرارات المستهلكين عمل ذلك على تحويل مركز القرار في عمليات شراء السلع والخدمات من المستهلك إلى المنتج؛ حيث يستطيع الأخير توجيه الأول.

ولقد استند أصحاب وجهة النظر هذه بأن الشركات المعلنة لم تكن لتنفق المبالغ الطائلة إلا إذا كان ذلك يحقق صالحها.

ولعل من أهم من هاجم الإعلان في المجتمعات الرأسمالية هو الكاتب الأمريكي فانسي باكارد[1] والذي ركز هجومه على أن الإعلان وسيلة تستغلها الإدارة للتأثير على المستهلكين يجعلهم يشترون أشياء لا يريدونها حقيقة، وتوجيه سلوكهم بما يعود بالربح على المشروعات الرأسمالية دون أن تؤخذ مصلحة المستهلك في الاعتبار. ولقد ساعد على ذلك ما قدمه العلم والتكنولوجيا من تسهيلات، حتى أن عدم الإلمام بالقراءة لم يعد حائلا دون امتداد تأثير الإعلان إلى كل فئات المجتمع من خلال الإعلان المسموع والمرئي والذي يخاطب كل الثقافات.

ولذا يمكن القول بأن الشركات المنتجة والبائعة تطلق على أقسام التسويق والمبيعات فيها أقسام إدارة الطلب أى التي تتحكم في الطلب وتوجهه بما يتفق ومصلحتها ولكن يرد على ذلك بأن الإعلان يعمل على إمداد المستهلكين بالمعلومات عن السلع القائمة وكذلك عن السلع الجديدة لشرح خصائصها وأغراضها، وكذلك يمكن توظيف الإعلان كنقطة انطلاق للتعامل مع كل الملاحظات التي قد يبديها المستهلكون على سلعة ما، وأيضا يستخدم كأداة للتعريف بما قد تشهده سياسات تسويق سلعة ما أو بعض السلع من

(1) Vance Packard, 1959.

تغـير، أو بما يكون قد أدخل على السلعة من تحسينات وتطويرات مما يعمل على توسيع نطاق الاختيار للمستهلك ويزيد من حريته بالتالي[1].

- أن الإعلانات لها تأثيرها السلبي على عمليات التنمية الاقتصادية من عدد مـن النواحي. فعلى سبيل المثال نجد أن البعض يرى أن الإعلان يضلل المسـتهلك وينـتقص حـق المشروع، فقد يتم الإعلان عن اسم تجاري بطريقة مكثفة عن غيره في حين أنه يتم إنتاجه بفضل مشروع أقل كفاءة علـى عكـس مشـروع أكثر كفاءة ولكن لا يمتلك الإمكانات المادية في مواجهـة المنافسـة الإعلانـية ومن ثم تتقلص المشروعات ذات الكفاءة الاقتصادية على حين تتعاظم المشروعات غير ذات الكفاءة.

هـذا بالإضافة إلى ما تقوم به الإعلانات من دفع المستهلكين في تيار من حمى الإنفاق والاستهلاك وذلك بدفعه نحو شراء سلع لا يحتاجها، مما قد يحـثه على الاقتراض من أجل الحصول على سلع الاستهلاك الحديثة والتي يـروج لها الإعلان ويظهرها على أنها سلع ضرورية لا غنى للفرد المتمدين عـنها، أي أنـه يخلق حاجات زائفة ليعيش الأفراد في خيلاء ورفاهية مادية كاذبة الأمر الذي يضعف من قدرة المجتمع على الادخار والاستثمار، وكذلك انحراف أنماط الاستثمار وتخصيص الموارد إلى مجالات ربما لا تعمل على إشـباع الحاجات الأساسية للأغلبية العظمى من المستهلكين؛ وبالتالي تضعف إمكانيات تحقيق التنمية الاقتصادية.

ويـرد أنصار الإعلان على ذلك بأن الإعلان يؤدى إلى زيادة الطلب والـذي يدفع في اتجاه تشريع قبول السلع الجديدة والجيدة، وكذلك التكنولوجيا

(١) السيد أحمد عبد الخالق، مرجع سابق، ٣٠.

الحديثة المتطورة مما يعمل على زيادة الاستثمار والعمالة والإنتاج.

هـذا بالإضافة إلى أن الإعلان يعمل على تشجيع الادخار من خلال تنميـة الوعـي الادخـاري لدى الأفراد بما يسمح بتحقيق فائض معقول عن طريق خفض الاستهلاك وهذا يعني أن المهمة الأساسية للإعلان ليست دائما زيادة الاستهلاك[1].

- كمـا نجد أن الإعلان من وجهة نظر البعض يعمل على خفض مستوى الرفاهية الاقتصادية والاجتماعية؛ فهو قد يؤدى إلى زيادة تكاليف الإنتاج والذى يتحمل المستهلك العبء الأكبر منها فى حالة طلب غير مرن حيث يكـون الاحـتمال كبيراً أن يكون المستهلك فى موقف نسبى أضعف فى علاقـته مـع المنـتج، ومن ثم ينقل المنتج الأعباء الإضافية الناشئة عن الإعلان للمستهلكين فى شكل أسعار بيع أعلى أو خدمات أقل.

ولكـن يـرد علـى هـؤلاء بأنه بالرغم من أن تكاليف الإعلان تعد عنصـراً من عناصر تكاليف التسويق إلا أنه يقابلها في ذات الوقت زيادة في المبيـعات مما يؤدى إلى النقص النسبي في تكلفة الوحدة الواحدة المنتجة من السلعة، هذا علاوة على أن الاتصال المباشر بالمستهلكين عن طريق الإعلان يوفر كثيراً من نفقات التوزيع. كما أن استخدام التكنولوجيا الحديثة المتطورة فـي الإعلان -والتي تعمل على زيادة الاستثمار والعمالة والإنتاج- قد يخلق مـا يُعـرف باقتصـاديات الحجم. الأمر الذي يؤدى إلى خفض نفقة الإنتاج والأثمان.

- ويـرى البعض أن الإعلانات التجارية تعمل على خلق نزعات اجتماعية

---

(١) محمود عساف، مرجع سابق، ٢٥ .

بيـن الذين يملكون والذين لا يملكون وذلك من خلال تأصيل التفاوت بين فـئات المستهلكين بالتركيز على إعلانات عن سلع كمالية ترفيهية والتي يسـهل إجـراء التمييز الظاهري بينها، كما تتسم بأن الطلب عليها يكون بدافـع مظهـري أساسـاً وليس بغرض الحاجة إليها. كل ذلك يؤدي إلى تهميش قطاعات واسعة من المجتمع تعاني بالفعل من وضعها الاقتصادي والاجتماعي غير المستقر هذا بالإضافة إلى أن الإعلانات تثير في نفوس الأفراد رغبات وتطلعات استهلاكية قد يحول مستوى الدخل دون تحقيقها ممـا يؤدي إلى انتشار الشعور بالإحباط وعدم العدالة، وتأصيل الشعور بعدم الانتماء.

- كمـا ينسب إلى الإعلان التجاري أنه يؤدي إلى تدعيم ظاهرة التبعية من خلال:

أ- سـيطرة وكالاته على وسائل الإعلام المختلفة المسموعة والمرئية وذلك من خـلال التمويل الذي توفره لها. فهم يمثلون مصدر الدخل الرئيسي لها فقد بلغـت المساحة الكلية لإعلانات الصحف في مصر عام ١٩٨٦ على سبيل المـثال حوالـي نصف المساحة الكلية لهذه الصحف، كما بلغ حجم الإنفاق الإعلانـي على هذه الصحف اليومية ٧٨ مليون جنيه في نفس العام[١]. بل ووصـل إلـى حوالـي مائة مليون جنيه تقريبًا عام ١٩٨٨/٨٧، كما يعتبر الإعلان مصدر تمويل للراديو والتليفزيون في معظم دول العالم ففي مصر أيضـا على سبيل المثال بلغ إيراد الإعلانات في التليفزيون عام ١٩٨٥/٨٤ حوالى ٢٦,٣١ مليون جنيه وفي عام ١٩٨٦/٨٥ بلغ ٢٣ مليون جنيه حتى

---

(١) محمد الوفائي، ١٩٩٨: ١٠

وصـل إلـى ٣٧,٨ مليون جنيه في العام المالي ١٩٨٨/٨٧ كما نجد أن الصحافة في بريطانيا تحصل على ٥٠% من دخلها تقريبا من بيع مساحات معينـة للمعلنين، هذا بينما نجد أن التليفزيون التجاري يعتمد كله تقريباً على بقائـه وبـث رسـالته على العائد المتحصل بهذه الطريقة[1] ولربما تتجاوز الأرقـام النسـب السابقة في دول أخرى خاصة مع تزايد الاتجاه نحو جعل وسـائل الإعـلام تعتمد على تمويل نفسها ذاتيًا في ظل الاتجاه نحو التحرر الاقتصادي، وتكمش دور الدولة. ولعل التبرير الذي يقدم في هذا الشأن هو أن إيـرادات الإعلان تمكن هذه الوسائل من الوصول إلى الجمهور بأثمان تقل عن تلك التي يتكلفونها في الإنتاج. ونجد أن الخطر الكامن من هذا هو أن وكـالات الإعـلام هذه تستطيع أن توجه هذه الوسائل الإعلامية الوجهة التي تتفق ومصالحها فحسب، أى أنها بمثابة دعم خفي من المعلنين لوسائل الإعلام أكثر من كونه شيئًا يرغبه المستهلكون، ويكونون على استعداد لدفع ثمنه.

ويـرد أنصـار الإعلام على هذه النقطة أن انتشار الوعى الإعلامي والـتزام العامليـن في حقل الإعلان بالأصول والمبادئ المهنية السليمة، وما اتجـه إليه البعض من تكوين اتحادات تضم الناشرين وأخرى تضم المعلنين، مستهدفين بذلك مصلحة الجمهور والحد من نفوذ المعلنين، كل ذلك عمل على تنظـيم العلاقـة بين المعلنين ودور نشر الإعلانات، كما قلل كثيرًا من الأثر الفردي لهم على وسائل النشر. فهم وإن كانوا يمتلكون قوة مالية فعالة وتأثيرًا قويًا كمجموع، لكن ما يمثله كل منهم في حد ذاته لا يمثلا إلا شريحة بسيطة مـن المجموع الكلي، ومن ثم فإن سحب تمويله الإعلاني قد لا يكون سلاحًا

(1) The Economist, 1992: 62-63.

فعالاً. هذا بالإضافة إلى أن ممارسة التأثير على الإعلام قد يعرضه للاكتشاف أو افتضاح أمره من قبل وسائل الإعلام المنافسة أو الشركات المعلنة المنافسة، كل هذا يعني أن خطر السيطرة والهيمنة غير موجود[(١)].

ب- أنه على المستوى العالمي تخضع معظم وكالات الإعلان العالمية لسيطرة الولايات المتحدة الأمريكية حيث توجد ٥٢ شركة دولية للإعلان منها ١٢ شركة أمريكية أى بنسبة ٤٨% وتمتلك هذه الشركات حوالى ٨ آلاف فرع في مختلف دول أوروبا وآسيا وأفريقيا والعالم العربي. فنجد أن هذه الفروع والوكالات تسيطر على حوالى ٥٧% من سوق الإعلان في دول مجلس التعاون الخليجي، ٦٥% من سوق الإعلان العربي ككل[(٢)].

ومن جملة ١٢٠ مليون دولار -وهى إجمالي قيمة الإعلانات التجارية الدولية عام ١٩٨١- نجد أن قيمة فواتير الإعلانات التجارية في الولايات المتحدة الأمريكية قد بلغت حوالى ٦١,٣ بليون دولار أى بنسبة ٥٠% تقريبًا[(٣)].

ونجد أن عددًا قليلاً من الشركات الدولية العملاقة تسيطر على الإعلانات التجارية، وهذه الشركات تسود الدول النامية، وتمتلك هذه الشركات خبرة عظيمة في مجال الإعلان وفنونه، كما تمتلك الشركات الدولية المعلنة معلومات وفيرة عن سلوك المستهلك في السوق المحلية

---

(١) انظر في ذلك. محمود عساف، مرجع سابق: ١١،١٠؛ السيد أحمد عبد الخالق، مرجع سابق: ٣٣؛ محمد الوفائي، مرجع سابق: ١٠.

(٢) السيد أحمد عبد الخالق، مرجع سابق: ٢٠، ٢١.

(3) Clairmonte, Cavangh, 1983: 463.

والقومــية أكــثر من كثير من الحكومات. فقد أصبح الإعلان أحد المكونات الأساســية للــتجارة الكلــية للدولة؛ حيث أصبحت قيمتها تتراوح حسب قوة الاقتصــاد، فهــو يتراوح بين ٠,٠٤% في أثيوبيا إلى ٢% من الناتج القومى الإجمالي في أمريكا[1]. كل ذلك يعني أن الإعلانات التجارية في الأصل تعبر عن القيم السائدة في المجتمعات الغربية والتي تسودها قيم الاستهلاك المادي، ومــن ثم يمكن لهذه القيم أن تنتقل إلى كثير من المجتمعات النامية، ولذا فإن الــبعض يــرى أن الحملات الإعلانية المكثفة من قبل الشركات الدولية تعمل على خلق أنماط استهلاكية تعمل ضد مصلحة الاقتصادات النامية.

- وأخــيرا يرى البعض أن الإعلان يدعم الاحتكار من خلال دعم نمو عدد قليل من الشركات الكبيرة في صناعة ما، والإعلان بذلك يعمل على خلق شركات عملاقة تستطيع التحكم في السوق، ويصعب على القادرين الجدد دخول السوق؛ حيث لا تستطيع مجاراة الشركات العملاقة في الإعلانات.

ويرد على ذلك بأن الإعلان لا يعد عاملاً من عوامل الاحتكار؛ حيث يرى البعض أن الإعلانات التجارية يمكن أن تكون وسيلة لدعم المنافسة كما سيتضح فيما بعد بإذن الله.

وعلــى الجانب الآخر نجد من يؤيد الإعلانات التجارية والدور الذي تلعــبه، وتوضــح أن للإعلان التجاري مزايا وفوائد في المجال الاقتصادي، ونتعرض فيما يلي لبعض هذه الآراء:

- يرون أن الإعلانات استثمار خلاق؛ حيث يؤدى إلى خلق أصول معنوية ذات قيمة حيوية للمشروعات التجارية.
- يجــادل البعض بأن النمو الاقتصادي الحديث في الاقتصادات الرأسمالية

(1) Clairmonte, Cavangh, 1983: 463, 465.

واستخدام التكنولوجيا على نطاق واسع يرتبطان ارتباطًا وثيقًا بالدعاية والإعلان، وهذا التأثير الإيجابي يعود في نظر (رستو) إلى أنه يحافظ على الطلب عند مستويات مرتفعة. ونظرًا للعلاقة بين الاستهلاك والإنتاج فإن الإنتاج يتوسع ويتزايد ليستجيب للطلبات المتجددة للمستهلكين مما يعني توسيع نطاق السوق وهو ما يكون ذات آثار إيجابية على التكلفة والسعر والتطوير؛ حيث يعمل الإعلان على خفض تكلفة الإنتاج.

- يعمل الإعلان على خفض تكلفة الإنتاج من خلال مساهمته في زيادة الطلب على المنتجات، ومن ثم زيادة حجم الإنتاج، وهذا الوفر في تكلفة الإنتاج قد ينتج عنه انخفاض سعر الوحدة مما يؤدى إلى زيادة الطلب وزيادة الأرباح للمنظمة في النهاية. أو قد ينتج عنه عدم تغير السعر، وزيادة أرباح المنظمة مباشرة مما يمكنها من التوسع في الاستثمار. وفي كل من الحالتين تعود الفائدة على الاقتصاد القومي ككل.

ولكن Neil Borden قد أوضح في نتائج دراسته أن تأثير الإعلان على تكلفة الإنتاج غير محددة[1]. وقد لا يؤدى الإعلان إلى خفض تكلفة الوحدة المنتجة في بعض الحالات للأسباب الآتية:

- وجود بعض الصناعات التي تعتمد على العمالة اليدوية مثل صناعة السجاد والأثاث اليدوي إذ يصعب تخفيض نصيب الوحدة المنتجة نتيجة لزيادة الإنتاج لأن ذلك يصحبه زيادة في الأجور بنفس نسبة الزيادة في الإنتاج.

(١) هناء عبد الحليم، ١٩٩٥: ٩٨.

- قد تفرض ظروف السوق الإنتاج بكميات صغيرة في بعض الصناعات، ومن ثم لا يكون باستطاعة الإعلان تخفيض تكلفة الوحدة المنتجة.

- كما يلعب الإعلان دورًا هامًا في زيادة الطلب، ومن شأن هذه الزيادة أن تؤدى إلى استخدام الموارد المتاحة في المجتمع، هذا بالإضافة إلى أن الإعلان يعرف الأفراد بالاختراعات الجديدة، ويحثهم على استخدامها مما يؤدى إلى زيادة الاستثمارات التي ينتج عنها زيادة في فرص العمل وزيادة الدخل القومي ورفاهية المجتمع ككل.

- يرى البعض أن أسلوب الإعلان والدعاية يحمى المستهلك عن طريق العلامات التجارية المعلن عنها؛ فلا يستطيع المنتج أن يخدع المستهلك بإحلال سلعة رديئة محل أخرى جيدة التسويق بذات الثمن تحت الاسم التجاري ذات الشهرة.

- وأن هناك ما يعرف بالإعلان العابر للحدود Transfrontier، والذي ستزد أهميته في المستقبل خاصة بعد إزالة معوقات التجارة بين الدول المختلفة، واتجاه الأسواق العالمية نحو التكامل فيما بينها فيصبح في إمكان الشركات العملاقة أن تسوق منتجاتها على نطاق عالمي[1].

- عند الإعلان عن السلع الأجنبية فإنه يستخدم كوسيلة لخلق الأذواق. هذا التحول في نمط الاستهلاك لا يقف تأثيره عند ذلك بل تتبعه تغيرات عديدة في التكنولوجيا وأنواعها، وهو ما يكون له أعمق الأثر على النمو الاقتصادي في الداخل خاصة بالنسبة للاقتصادات النامية.

---

(١) السيد أحمد عبد الخالق، مرجع سابق: ٢٢.

- يساهم الإعلان في خلق المنافع. فنجده يخلق المنفعة الزمنية بتعريف المستهلكين بتوافر السلع في وقت الحاجة إليها، كما يساهم في خلق المنفعة المكانية بتعريف المستهلكين بوجود السلع في المكان المطلوبة فيه. هذا بالإضافة إلى مساهمته في خلق منفعة التملك بتعظيم أهمية السلعة في ذهن المستهلك والفائدة التي يحصل عليها من تملكها، وخلق المنفعة الشكلية بإشباع رغبات المستهلكين وحاجتهم لشئ جديد.

مما سبق يتضح لنا أن الآراء المؤيدة والمعارضة تؤكد على أهمية الإعلان في حياة المستهلك والمجتمع، وأن هذا الإعلان لا يتم دون نفقة، كما نلاحظ أن الجدل النظري تمركز حول دور الإعلان في الاقتصادات المتقدمة (المؤثرة) وأهمل -إلى حد كبير- الاقتصادات متلقية التأثير (النامية). لذا فإن كثيرًا من المزاعم حول الآثار الإيجابية للإعلان قد لا تصدق بالنسبة للدول النامية نظرًا لاختلافها في الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية والسياسية.

كما لوحظ أن الاقتصاديين -الذين طالما أهملوا هذا الجانب الإعلاني- يعالجون هذا الموضوع من منطلق استاتيكي جامد على أساس التكلفة الحدية والإيراد الحدي هذا في حين أن الإعلان يخاطب الجانب الديناميكي في السوق وفي سلوك المستهلك ومن ثم يجب معالجته في هذا الإطار.

## وخلاصة القول:

أنه من بين مؤيدي ومعارضي الإعلان نجد الإعلانات التجارية كما قال عنها Clark Black أنها أداة فنية لتسويق السلع والخدمات، وأن الرأى في هذه الأداة يعتمد على كيفية توظيفها والأغراض التي تهدف إلى تحقيقها. فهي

– في رأيه – وسيلة تحمل خصائص المتفجرات، ولكنها تستخدم في أغراض سلمية كتلك التى يستخدمها المهندسون فى تفجير الجبال من أجل شق الطرق والأنفاق لبناء سبل حياة أفضل[1].

بمعـنى أن الإعـلان لـه جوانبه السلبية وأيضاً الإيجابية، ولكن ينبغى دراسـة كـل حالـة على حدة لتبين الآثار التى تنجم عن الإعلان دون تحيز سابق فى صالح الإعلان أو ضده.

(1) Gilligan, Crowther, 1983: 60-61.

## المبحث الثالث

## علاقة الإعلان بالنظرية الاقتصادية

تعرفنا فيما سبق، ومن خلال المناظرة السابقة بين مؤيدى ومعارضى النشاط الإعلاني أن هذا النشاط له آثارًا اقتصادية.

فالإعلان التجاري أصبح مجال اهتمام ليس المعنيين بإدارة الأعمال فقط أو حتى الاقتصاديين وإنما أصبح يحظى باهتمام رجال الأعمال أنفسهم والذين يهتمون بمعرفة إن كان الإعلان يؤدى إلى إحداث آثار إيجابية على أداء مشروعاتهم ونموها من خلال الإنتاج الكبير الأرخص نسبيًا، وكسب أسواق جديدة.

كما نجد أن المستهلكين يهتمون أيضًا بما إذا كانت السلع التي يشترونها تصبح أكثر رخصًا في ظل الإعلان أم كان يمكنهم الحصول عليها بأثمان أفضل في ظل عدم الإعلان عنها، كما يتساءل البعض عن مدى تأثير الإعلان على حرية المستهلك[1].

كل ذلك يعني أن النشاط الإعلاني له علاقة وطيدة بالاقتصاد، وأنه يدخل في جانب هام منه في صميم الدراسات الاقتصادية، ويتضح ذلك فيما يلي:

- دراسة سلوك المستهلك ومحدداته.
- دراسة طبيعة السوق والعوامل المؤثرة فيها.
- دراسة الأثمان وتأثيرها على حجم الاستهلاك.

(1) Dunn, 1982, 67-68.

وسوف تتم دراسة هذه النقاط خلال هذا المبحث بإذن الله.

١-١ الإعلان وسلوك المستهلك:

فالمستهلك يلعب دوراً هاماً في نجاح أو فشل المشروعات الاقتصادية، كما أن له نفس الدور بالنسبة لنجاح أو فشل الخطط والسياسات الاقتصادية القومية وذلك من خلال سلوكه وتصرفه الاستهلاكي والذي يعني "تصرفات الأفراد الذين يقومون بصورة مباشرة بالحصول على السلع والخدمات الاقتصادية واستخدامها بما في ذلك القرارات التي تسبق وتحدد هذه التصرفات"[1]. ويظهر أثر هذا السلوك على الوحدات الإنتاجية الاقتصادية والمشروعات من خلال اتخاذ المستهلك لأحد قرارين هامين وهما:

- أن يقرر شراء سلع معينة ومن ثم يعمل على تنشيط المشروعات الاقتصادية.
- أو أن يقرر الإحجام عن شراء سلع معينة أو مجموعة من السلع مما يؤدي إلى انهيار سياسة اقتصادية ترغب الدولة في تشجيعها.

ولذا فإن تفهم ودراسة سلوك المستهلك والتعرف على رغباته والعوامل المؤثرة في قراراته لابد وأن يكون موضع اهتمام كثير من الاقتصاديين سواء كانوا ينتمون إلى دول تؤمن بالحرية وسيادة المستهلك أو لهؤلاء الذين ينتمون إلى بلاد تؤمن بالاشتراكية وذلك من أجل رسم سياسات الإنتاج والتوزيع، فالمستهلك يلعب دوراً هاماً في أي مجتمع مهما كان الفكر الأيدولوجي الذي يؤمن به.

فبالرغم من أن هناك رأى شائع في بعض البلدان الاشتراكية بأن

(1) J.F.Engel, D.T, Kollat, E.D. Blackwell, 1973: 5.

المســتهلك لا يمثل الأهمية المنسوبة إليه في المجتمعات الرأسمالية، حيث لا سبيل أمامه إلا قبول ما تقدمه إليه الدولة الاشتراكية من سلع وخدمات إلا أن هــذا الرأى مردود عليه بأن المستهلك ولو لم يجد إلا سلعة بعينها دون بديل، وإذا لــم تكن هذه السلعة مقبولة منه فلا يزال يملك حرية الرفض أو الامتناع عن الشراء، الأمر الذي يؤدى إلى خسائر قومية كبيرة، ومن هنا يمكن القول أن المســتهلك يلعب دورًا أكثر خطورة في المجتمع الاشتراكي، حيث أنه في هــذه المجتمعات تكون قرارات الإنتاج والتسويق مركزه في جهاز التخطيط المركــزي، وبالتالي تصبح التكلفة الاجتماعية للخطأ في تلك القرارات أعلى بكثير مما يتحمله المجتمع[١].

كما نجد أن الأهمية القصوى التي يحتلها المستهلك في المجتمع الحديث تتضــح إذا علمنا أن النجاح النهائي لأى مشروع اقتصادي يتوقف على قدرة هذا المشروع على إنتاج سلعة أو خدمة تجد مستهلكًا يقبل على شرائها.

ونظــرًا لــتلك الأهمية التي يحتلها المستهلك، وخطورة تأثيره في الحياة الاقتصــادية للمجــتمع فقد تعددت الدراسات والنماذج التي هدفت إلى تحليل ســلوكه والتوصــل إلى مبادئ ومفاهيم حول هذا السلوك وكيفية التأثير عليه وتغــيره. ومن هذه النماذج النموذج الاقتصادي الذي يبنى على أن المستهلك يســعى لتحقــيق أقصى إشباع ممكن وأقصى منفعة ممكنة من خلال توزيع دخلــه بيــن أوجــه الاستخدامات المختلفة في حدود علمه بأسعار السلع في الســوق. فالمســتهلك له مــن القــدرات العقلية ما يمكنه من اتخاذ القرارات الرشــيدة، فالمستهلك في أى وقت لديه سلم معين للتفضيل ودخل محدد، كما

(١) على السلمي، مرجع سابق: ٥٠ .

توجد مجموعة محددة من السلع المتاحة في السوق بأسعار محددة، وهو يقوم بشراء واستهلاك كميات من هذه السلع والمفاضلة بينها بحيث يصل إلى أقصى منفعة ممكنة.

كذلك يمكن للمستهلك أن يميز بين أنواع المؤثرات المختلفة التي يتعرض لها والاختيار من بينها وسن ثم قبول تلك المؤثرات المناسبة له واستبعاد غير المناسبة من خلال عمليات الانتباه والفهم والاستجابة والاستبعاد.

ويؤخذ على النموذج الاقتصادي لتفسير سلوك المستهلك ما يلي:

أنه بالرغم من أن النموذج الاقتصادي أعطى أهمية كبيرة لمفهوم التفضيلات (أقصى إشباع ممكن) إلا أنه لم يقدم أية معلومات عن مصدر هذه التفضيلات ولا مكوناتها أو التغيرات التي قد تطرأ عليها خلال الزمن نتيجة الخبرة والتعليم، كما أنه يغفل بيان أثر الأنشطة التسويقية كالإعلان والتي تهدف إلى التأثير على هذه التفضيلات وتغيرها.

ومعنى ذلك أن النموذج الاقتصادي إنما ركز على الجوانب المادية من حياة الإنسان، كما أغفل جانبًا هامًا وهو الإشباع المعنوى والرضا النفسي من خلال شعوره بالتميز الاجتماعي والذي يلعب الإعلان التجاري فيه الدور الأساسي.

- التركيز على المتغيرات الاقتصادية فقط كالدخل والأسعار ومدى تأثيرها على تصرفات المستهلك مهملاً تأثير دوافع الأفراد واتجاهاتهم في عملية اتخاذ القرارات بالشراء.

وتختلف آراء الباحثين حول مدى صلاحية التحليل الاقتصادي

للسلوك الاستهلاكي كأساس للدراسة والتطبيق، فهناك من يرى أن علم الاقتصاد يهتم بسلوك السلع وليس بسلوك الأفراد، ومن ثم فإنه لا يمكنه تقديم نظرية عن السلوك الإنساني، بينما يعارض البعض الآخر هذا القول بأن السلع لا تكتسب معنًا إلا في إطار اجتماعي، ومن ثم تصبح العلاقات الاقتصادية في نهاية الأمر علاقات بين أفراد يسلكون مسالك مختلفة.

مما سبق نرى أن الإعلان له دور فعال في تغير سلوك المستهلك، ومن ثم فإنه لابد أن يتم الاهتمام به كعنصر أساس في نظرية الطلب، وأن تفرد له دالة يتضح من خلالها العلاقة بين الإعلان والطلب وتسمى بدالة الطلب –الإعلان advertisement – demand function حيث يرى البعض أهمية الإعلان واعتباره من المحددات الأساسية والعوامل المستقلة المؤثرة في دالة الطلب فنجد أن العلاقة التي تربط بين عامل الإعلان التجاري والطلب على السلع والخدمات هى علاقة طردية. إذ كلما زادت كثافة الإعلان وازدادت مدته طولاً أصبح أكثر تأثيرًا على الكميات المطلوبة من السلعة موضوع الإعلان بالزيادة، ومن ثم يزداد الطلب الكلي خاصة في ظل الأسواق التي تشهد نشاطًا اقتصاديًا Prosperity مما يؤدى لانتقال منحنى الطلب ناحية اليمين، وتفسير هذه العلاقة أن الإعلان على سلعة ما يكون لكسب عملاء جدد أو لكسب ثقة العملاء القائمين فعلاً وذلك من خلال:

- إظهار أن السلعة المعلن عنها أفضل من غيرها.
- بيان مجالات استخدام جديدة للسلعة لم تكن معروفة للمستهلكين.
- الجاذبية من خلال الشكل الجيد والتغليف الأفضل.
- محاولة توصيل الرسالة الإعلانية لجذب طائفة معينة من المستهلكين وهم

الذين يشعرون بالتميز من خلال شرائهم للسلع المعلن عنها.

أما في حالات الكساد Recession والتي تتميز بظهور البطالة وانخفاض القـوة الشـرائية للمستهلكين مما يؤدى إلى اتجاههم إلى الحرص الشديد في الإنفـاق والبحـث عن المنتجات التي تحقق لهم أكبر منفعة بأقل سعر ممكن، فطبيعـي أن يـنعكس ذلك على انخفاض الطلب بالنسبة لكثير من المنتجات، ويـرى الـبعض أنـه بإمكـان إدارة المشروعات التخفيف من حالة الكساد وتخطـيها باسـتخدام الإعلان في هذه الفترة لتشجيع المستهلكين على الإنفاق بـدلاً من الادخار، وأيضًا لتقديم سلع جديدة للسوق للحد من الاتجاه النزولي للطلب في هذه الفترة.

كمـا نجد أن الإعلان يمارس تأثيرًا هامًا على شكل منحنى الطلب من خـلال تأثـره علـى مرونة الطلب، فكما يؤثر السعر وأسعار السلع الأخرى ودخل المستهلك في مرونة طلب المستهلك على سلعة ما، فإن الإعلان أيضًا يؤثـر علـى شكل منحنى الطلب، وتعتمد مدى استجابة المستهلك للتغير في الإعلان بصفة عامة على عدد من العوامل منها:

- ظـروف المسـتهلك ومـدى الأهمية التي يوليها للجوانب المادية للسلعة مقارنة بالأهمية المعنوية لها.
- مدى وعى المستهلك وموقفه من الإعلانات التجارية.
- خبرة المستهلك الماضية عن السلعة التي يستهلكها.
- مسـتوى الدخل الذي يتمتع به المستهلك حيث يكون الإعلان أكثر تأثيرًا بالنسبة لذوى الدخول الكبيرة والمتوسطة.
- مـدى انتشـار الإعلان واستمراره على نطاق واسع مما يؤدى إلى خلق

أجيال من الأطفال والشباب تكون أكثر تفاعلاً وميلاً للاستجابة للرسائل الإعلانية.

كما نجد أيضًا أن للإعلان تأثيره على منحنى الطلب العام على السلع الوطنية والسلع الأجنبية، فعندما يكون إعلان الشركة الدولية مكثفًا على منتجاتها فإن الطلب يزيد على السلع الأجنبية ويقل على السلع المحلية خاصة وإن كانت هذه الأخيرة مجهولة بالنسبة للمستهلك، هذا الوضع يؤدى إلى انخفاض الإنتاج المحلي وزيادة نفقات هذا الإنتاج، ويعاد بذلك ليشكل طلب المستهلكين نحو تفضيل السلع التي تبيعها الشركات الدولية بعيدًا عن السلع الوطنية Indigenous goods أي يتحول نمط الطلب إلى الخارج Outward looking demand .

٢- الإعلان وطبيعة السوق[١]:

كما أن للإعلان دورًا وتأثيرًا لا يمكن تجاهله على سلوك المستهلك إلا أننا نجد أن هذا التأثير يختلف باختلاف طبيعة السوق إن كانت سوق تنافسية أو احتكارية أم أنها تسير تبعًا للمنافسة الاحتكارية.

ولكن ما هى العلاقة بين الإعلان التجاري ونوعية السوق؟ وما هى أهمية الإعلان التجاري في كل نوع من أنواع السوق؟

أولا: الإعلان وسوق البائعين:

وهذا السوق تزيد فيه الكميات المعروضة من سلعة ما عن الكميات

(١) انظر في ذلك: هناء عبد الحليم سعيد، مرجع سابق: ٨٢-٨٥، السيد أحمد عبد الخالق، مرجع سابق: ٤٦-٦٨.

المطلوبة على هذه السلعة، وتزداد فيه حدة المنافسة بين المنتجين.

ونجد أن الكلاسيك والنيو كلاسيك يرون أن الإعلان التجاري يتنافى مع السوق التنافسية والتي يسودها العلم الكامل بظروف السوق وأثمان السلع وغيره من الفروض الأخرى.

ولكنهم بذلك حصروا أنفسهم في إطار نوع واحد من المنافسة وهو المنافسة السعرية، وتغاضوا عن أنواع المنافسة الأخرى مثل منافسة التميز: بتقديم خدمات إضافية، أو منافسة الجودة وإظهار السلعة بشكل مختلف كتغير حجم السلعة وتصميمها أو اللجوء إلى تنشيط المبيعات بتقديم المسابقات والهدايا وتخفيضات الأسعار وغيرها.

وعلى ذلك فأهمية الإعلان في هذا السوق هو العمل على زيادة الطلب على المنتج وحث المستهلك على استخدامه، وتعريفه بمزايا المنتج والتطوير الذي تم له.

**ثانيا: الإعلان وسوق المشترين:**

وهو السوق تزيد فيه الكميات المطلوبة على سلعة ما عن الكميات المعروض منها لظروف متعلقة بالإنتاج أو التمويل أو توريد عوامل الإنتاج، وقد يكون ذلك لفترة محدودة أو قد يستمر لفترة طويلة.

وللإعلان أهمية كبيرة في هذه الظروف؛ حيث يعمل على تقليل الطلب على السلعة، والحد من الاستهلاك وترشيده والتوجيه للبدائل المعروضة وذلك من خلال:

- تعريف المستهلكين بكيفية ترشيد استهلاكهم من المنتج خلال فترة عدم توافره.

- توجيه المستهلكين إلى السلع البديلة التي يمكنها أن تشبع احتياجاتهم بدلاً من السلع ذات العرض المحدود.
- تعريف المستهلكين بالمشكلة وأسبابها وإقناعهم بما ينبغى أن يقوموا به لمواجهة هذه الظروف.
- تذكير المستهلكين بالسلعة ذات العرض المحدود.

## ثالثا: الإعلان والاحتكار: Monoply [١]

توجد حالة الاحتكار عند قيام شركة واحدة بإنتاج منتج معين، أو موزع واحد بتوزيع منتج معين من المنتجات التي لا توجد لها بدائل تشبع نفس الحاجة في السوق ويخطئ البعض بالاعتقاد بعدم أهمية الإعلان في هذه السوق. إذ أن هناك حاجة للإعلان للتأثير في الطلب وزيادته. من خلال:

- حث المستهلكين الحاليين على زيادة استخدامهم للمنتج.
- تشجيع المستهلكين المرتقبين على تجربة السلعة واستخدامها، وذلك بتعريفهم بالسلعة ومزاياها، وترغيبهم في شرائها.
- تعريف المستهلكين الحاليين والمرتقبين بالتطوير الذي تم بالنسبة للمنتج، سواء كان تطوير جوهري أو شكلي خاص بالعبوة.
- خلق رأى عام مؤيد للمنظمة المحتكرة، واتجاه إيجابي لها من جانب الجمهور المتعامل معها بالتعريف بالخدمات والمساهمات التي تقدمها للمحافظة على البيئة وخدمة المستهلكين، وحل مشاكل الجماهير، وغيره .. وذلك لخلق علاقات عامة طيبة تساعد على استمرار المنظمة وبقائها.

---

(١) هناء عبد الحليم، مرجع سابق: ٨٤ .

رابعا: الإعلان واحتكار القلة Oligopoly

توجد هذه الحالة عندما يتكون منتجى سلعة معينة من عدد محدود من الشركات كبيرة الحجم بالإضافة لبعض الشركات صغيرة الحجم، وكل منهم يميز منتجاته عن المنتجات الأخرى، وله حصة سوقية من السوق الكلي محدودة ومعروفة.

وغالبًا ما تعتمد الشركات في زيادة مبيعاتها على العناصر غير السعرية، حيث أن أى تخفيضات سعرية تتبعها كوسيلة لجذب المستهلكين لا ينتج عنها إلا حرب سعرية تضر الجميع، ومن أهم العناصر غير السعرية والتي ترتكز عليها هذه الشركات هو الإعلان، حيث يلعب دورًا هامًا في تعريف المستهلكين الحاليين والمرتقبين بالمنتج وخصائصه ومزاياه وأسعاره. من أجل إثارة اهتمام المستهلك وإقناعه بتفضيله لهذه المنتجات عن البدائل الأخرى، ثم تذكيرهم به حتى يستمروا في استعماله.

خامسا: الإعلان والمنافسة الاحتكارية Monopolistic Competition

وتوجد هذه الحالة في وجود عدد كبير من المنتجين لسلعة ما، وسعى كل منتج لتميز سلعته عن السلع الأخرى بحيث يبدو مختلفًا عن البدائل المعروضة في السوق، ومن ثم تتوفر له حرية تحديد السعر الذي يناسبه.

وللإعلان دور هام في هذه السوق إذ يؤكد على تميز السلعة عن غيرها بتركيزه على الاسم أو العلامة التجارية المميزة للسلعة، كما يعرف المستهلكين بها وبمزاياها، بالإضافة إلى إثارة رغباتهم وإقناعهم بشرائها ثم تذكيرهم بالمنتج، وخلق نوع من الولاء للمنتج لدى المستهلكين.

ولقد حدث جدال شديد بين الكثيرين حول العلاقة بين الإعلان والتركز

(الاحتكار)[1] فهناك من يرى أن الإعلان يسير بالسوق لأن يكون سوق احتكاري؛ حيث يرون أنه:

– قد يعمل على دعم نمو عدد من الشركات الكبيرة في صناعة ما مثلاً مما يساعد على خلق شركات عملاقة تستطيع التحكم في السوق، كما أن الإعلان الكثيف من الشركة القائمة يزيد من نفقة الشركات التي تزمع الدخول إلى هذه السوق، مما يعني معدلاً أقل للأرباح، وقد ينتهي بالخسارة مما يثبط من عزم هذه الشركات لعدم قدرتها على تحمل هذه التكاليف ويصعب بذلك على القادمين الجدد دخول السوق؛ حيث لا تستطيع مجاراة الشركات العملاقة في الإعلانات، هذا بالإضافة إلى خفض مرونة الطلب السعرية والمرونة المقطعية للطلب، ومن ثم تستطيع هذه الشركات أن ترفع أثمانها دون خشية المنافسة.

---

(١) انظر ذلك. السيد أحمد عبد الخالق، ١٩٩٦: ٤٨ : ٦٤ ، Fulop, 1981: 13 – 21, Bain, 1968: 281 – 282.

ويوضح الشكل التالي الفجوة في التكلفة والتي يتحملها المشروع الجديد مقارنة بالمشروع القديم(1).

ويلاحظ منه أن المشروع رقم (٢) الجديد يود الدخول إلى السوق وفي هذه الحالة عليه أن يتحمل بنفقات أعلى بكثير لكي ينتج نفس القدر الذي ينتجه المشروع الأول رقم (١) والذي يتواجد في السوق فعلاً، خاصة في المرحلة الأولى ويظهر هذا في المسافة (ب جـ) إلا أن استمرار المشروع في السوق والإنتاج يؤدى إلى هبوط النفقة، وكذلك الأثمان التي تخص المشروع (٢)، ومن ثم تضيق تدريجيًا الفجوة في النفقة بين المشروعين (١، ٢) لذا فإن النفقات الكبيرة التي على المشروعات الراغبة في الدخول إلى السوق تحملها، قد تشكل حاجزًا ضد دخولها إلى السوق المحلية.

- كما يزعم البعض أن المشروعات كبيرة الحجم القائمة في السوق قد تستفيد بما يعرف بالإعلان بطريقة advertisment package؛ حيث تحصل على كميات أكبر من الإعلانات مما يمكنها من الحصول عليها بسعر أقل من غيرها مما يعنى انخفاض نصيب الوحدة المنتجة المباعة من نفقات الإعلان، ولاشك أن ذلك يخلق لها ميزة في الوقت الذي يشكل فيه عبئاً إضافياً ضد الشركات الجديدة؛ حيث عليها تحمل نفقات إضافية نسبيًا إذا رغبت في النفاذ إلى السوق.
- كما يذهب البعض إلى أن الإعلانات التجارية تستفيد بما يسمى احتكار الشهرة reputation monoply وهو أن تخلق انطباع شخصي لدى المستهلك بأن السلع متفاوتة، وأن بعضها -محل الإعلان الكثيف- متميز

(١) السيد أحمد عبد الخالق، مرجع سابق: ٤٨.

عن غيره بمزايا تجعله أفضل، هذا على الرغم من أن الفروق الموضوعية بين هذه السلع تكاد تنعدم، ويتحقق ذلك من خلال الإعلان التنافسي الإغرائي، والذي يفقد فيه الثمن والجودة دورهما في هذا الصدد لتحل محلهما قدرة المنتجين على كسب الأسواق بخلق الشهرة.

- ويرى Kaldor -بالإضافة إلى ما سبق- أن الإعلان يدفع إلى التركيز من خلال تحويل الطلب عن بعض المنتجات لصالح منتجات أخرى. أى من المشروعات الصغيرة إلى الكبيرة، ومن ثم يقلل عدد المشروعات ليتم الإنتاج في النهاية بواسطة عدد قليل من المنتجين، لذا فإن المنافسة تعتمد على أساس العينات والهدايا والتي تؤدى بالتالي إلى ارتفاع نفقة الإدارة، وتكلفة البيع والأثمان، وإقامة عراقيل في وجه دخول شركات جديدة مما يؤدى إلى تركز قوة السوق.
- أكثر من هذا يرى البعض أن الإعلانات التجارية المكثفة قد تعمل على طرد derive out المشروعات الصغيرة التي لا تستطيع أن تجاريها في حملاتها الإعلانية؛ حيث أن هذه المشروعات الكبيرة تستفيد -من خلال كثافة إعلاناتها- من وفورات الحجم الكبيره والتي تؤدى إلى خفض النفقة المتوسطة للوحدة المنتجة ومن ثم لا تستطيع الشركات الصغيرة المنافسة الاستمرار في السوق خاصة في الأجل الطويل.

ولكن يرد على أن الإعلان يمثل حاجزًا ضد الدخول إلى السوق، بأن البعض يرى أنه وإن كان الإعلان يشكل تحديًا لبعض الشركات التى تود الدخول إلى السوق لأول مرة، فهذا ليس بالأمر كله حيث أن العديد من الشركات المنافسة لمشروعات كبيرة قائمة استطاعت أن تدخل إلى السوق

بأصناف تنتمي إلى ذات السلعة المعلن عنها بكثافة.

ومن ثم فإن الإعلان ليس هو العائق الوحيد أمام الدخول إلى السوق حيث توجد عوائق أخرى ومنها كثافة الإنفاق على المصانع والآلات.

وعلى ذلك فلابد من البحث عن طبيعة السوق بصفة عامة، والدور الذي يلعبه التطور التكنولوجي، ومدى تعقد هذه التكنولوجيا فكل ذلك قد يكون عوائق لدخول السوق وليس الإعلان وحده.

وحول القول بأن الإعلان يضع عقبات ضد الدخول إلى السوق من خلال تميز المنتجات ظاهريًا لتبدو أكثر إغراءً وتفردًا عن غيرها يُرد عليه بأن الإعلان بذلك قد يعمل في اتجاه زيادة المنافسة وليس لزيادة التركيز. وذلك إذا ساعد على إدخال سلع جديدة في السوق أو دفع المنتجين إلى التنافس في سبيل تحسين منتجاتهم وتطويرها.

والقول بأن الإعلان قد يؤدى إلى تحقيق اقتصاديات الحجم الكبير(١) مما يضيف إلى العقبات التي تعترض نحو الدخول إلى السوق. ويرى البعض ومنهم Peter Doyle أن الجدل التقليدي حول الإعلان يُعد مبسطًا للغاية حيث يدرس اقتصاديات الحجم كما لو كان المشروع ينتج سلعة واحدة فقط؛ هذا على الرغم من أن معظم المشروعات الآن تنتج أكثر من سلعة من ناحية، وقد تنتج أكثر من صنف من ذات السلعة، وكل صنف يحمل علامة تجارية مختلفة مما قد يؤدى إلى تنافسها مع بعضها، ومن ثم فإنه كلما تعددت السلع التي ينتجها المشروع الواحد كلما قلت اقتصاديات الحجم.

---

(١) انظر في ذلك: Telser, 1964, 537-562, Orstein, السيد أحمد عبد الخالق، مرجع سابق: ٩١.

وخلاصة ما سبق أن بعض الكتاب يرون أن الإعلان أداة للتنافس وليس للتركز، ولقد قام Telser بعدة دراسات حول العلاقة بين الإعلان والتركز في السنوات ١٩٤٧، ١٩٥٤، ١٩٥٨ شملت ٤٢ صناعة في الولايات المتحدة، ووجد أنه توجد علاقة إيجابية ولكنها ليس ذات مغزى(١).

وبإيجاز مازالت مسألة الخلاف بين الكتاب حول تأثير الإعلان على مدى التركيز إلا أن هذا الخلاف يدور في إطار فهم معين للتركيز والمنافسة، ولاشك أن ذلك الفهم يدفعنا نحو توضيح مفهوم المنافسة، والتي من الممكن أن تكون منافسة كاملة أو احتكارية حسب قواعد النظرية الاقتصادية، ولكن ما يقصده الاقتصاديون حينما يقولون أن الإعلان يؤدى إلى ظهور الاحتكار هو ظاهرة المنافسة الاحتكارية حيث تستطيع قلة من المنتجين التحكم فيه حجمًا أو نوعًا أو ثمنًا.

## ١-٣ الإعلانات ومستوى الأثمان:(٢)

يمارس الإعلان التجاري -بلا شك- تأثير محسوسًا على الأثمان من خلال عدد من الطرق:

- من خلال كفاءة أداء الشركات وفاعليتها نتيجة كثافة الإعلانات.
- وفورات الحجم الناتجة عن الإنتاج الكبير.
- والسؤال الآن هو من الذي يتحمل عبء تكلفة الإعلان المنتج أم المستهلك؟

(١) انظر في ذلك: Reekie, 1981: 100-102, Chiplin & Sturges, 1981: 107

(٢) انظر في ذلك: نيلا الحسيني النجار، مرجع سابق: ٥٦، السيد أحمد عبد الخالق، مرجع سابق: ٦٨-٧٢.

أو بمعنى آخر هل يؤدى الإعلان عن السلعة إلى رفع ثمنها أم خفضه؟

وفي ذلك يرى البعض أن الإعلان التجاري يعني تحمل المنتجين نفقات إضافية لإعلام المستهلك بالسلعة، ولذا يتعمد متخذي القرارات في المنشأة تضمينها ضمن ما يسمى ببنود تكلفة التسويق، وأن هذه النفقات ستؤدي في النهاية إلى زيادة أثمان هذه السلع والخدمات المعلن عنها، وعلى ذلك فإن المستهلك الأخير هو الذي يتحملها بصورة مباشرة خاصة وأن الإعلان يؤدى إلى ربط المستهلك بالسلعة وذلك بخلقه لنوع من الولاء للعلامة التجارية أو الاسم التجاري، وكذلك بخلقه لنوع من الاحتكار في السوق.

وفي المقابل يرى البعض أن الإعلان التجاري لا يعمل على زيادة أثمان السلع المعلن عنها بل قد يعمل على خفضها؛ حيث ينبغي النظر إليه كأحد أنواع النفقات كتكاليف الأجور والمواد الخام، وأن الإعلان يعمل على خفض متوسط نصيب الوحدة من النفقات الثابتة مما يؤدى إلى تحقيق اقتصاديات الحجم في الإنتاج والتسويق.

وهناك رأى ثالث يرى أن نفقات الإعلان لا يتحمل بها أى من المنتج أو المستهلك ولكن الإعلان ينفق على نفسه بنفسه(١) وأن طريقة في ذلك أنه يعمل على زيادة إقبال الجمهور نحو شراء ما يعلن عنه من منتجات، الأمر الذي يؤدى إلى زيادة في كمية إنتاجها والخفض في تكلفة الوحدة منها، وتحقيق الوفر فيما ينفقه الجمهور على شرائها مما يفسح المجال لزيادة المدخرات، وبهذا يسهم الإعلان في حل المعادلة الصعبة التي تواجه مجتمعنا وهي كيف يمكننا أن نزيد الإنتاج وفي نفس الوقت نزيد من كمية السلع

---

(١) محمود عساف، مرجع سابق: ٢٢.

والخدمات مع استمرار التزايد في المدخرات من أجل استثمارات جديدة.

**خلاصة القول:**

أن الإعلان التجاري قد يعمل على زيادة المبيعات والأرباح بالتالي: ولكن ليس بالضرورة عن طريق زيادة الأسعار بل من خلال تحقيق اقتصاديات الحجم الكبير. ومن ثم يصعب وضع قاعدة عامة تنطبق في كل الحالات عن أثر الإعلان على نفقات الإنتاج، والتي تختلف باختلاف توزيع تلك النفقات على عناصر الإنتاج المختلفة من عمل ورأس مال ومواد، كما تتأثر بدرجة وجود النفقات الثابتة إلى النفقات المتغيرة، وعلى ذلك فإن الحكم لا يتوقف على ما إذا كان الإعلان يؤدى إلى رفع الأسعار أو خفضها، وإنما ينبغي تحليل كل حالة على حدة؛ حيث أن هناك بعض السلع التي أصبحت موضعًا لإعلانات مكثفة، ومع ذلك فأسعارها تقل كثيرًا عن الأسعار قبل بدء الإعلان، مما يشير إلى أن الإعلان قد أسهم في خفض النفقات وأسعار البيع نتيجة لزيادة الطلب. ونجد على النقيض من ذلك أن سلعة أخرى يُعلن عنها كثيرًا دون أن تنخفض أسعارها (المشروبات الغازية) بل على العكس نجد أنها ترتفع.

ونخلص من ذلك أن الإعلان هو أحد عناصر الإنفاق، وبالتالي يصعب تحديد أثره على إجمالي النفقات وأسعار البيع إلا إذا درسنا العلاقة بين النفقات وتركيبها (متغيرة وثابتة) وبين حجم الإنتاج والمبيعات.

## المبحث الرابع
## النشاط التسويقي في ضوء الإسلام

مـــن المباحث السابقة وجدنا أن الإعلان له من الآثار السلبية قدر ماله مـــن الآثـــار الإيجابية، ولذا ينبغي أن ننظر له نظرة موضوعية ليكون هدفنا لـــيس بالتأييد المطلق ولا الرفض البت، وإنما نتخذ بين ذلك سبيلا كي نعظم مـــن مـــنافعه وتدنـــي من سلبياته لنصل بذلك إلى أفضل استخدام ممكن لهذه الأداة.

ولـــيس هـــناك أعظم من دين الإسلام في تحقيق هذه الوسطية ولترشيد هـــذه الأداة. ولدراسة هذا النشاط من وجهة النظر الإسلامية لابد أن نقرر أنه طالمـــا كان هذا النشاط جزء من العمليات التسويقية، فإنه ينبغي في البداية أن نـــتعرف على معنى النشاط التسويقي بشكل إجمالي لننتقل بعد ذلك إلى شرح هذا النشاط وكيفية ترشيده.

**النشاط التسويقي:**

يشمل تلك الأنشطة التجارية المختلفة التي تتضمنها عمليات تدفق السلع والخدمـــات مـــن أماكن إنتاجها حتى وصولها إلى المستهلك النهائي، لذا فهو يضـــيف أحد الأنشطة الإنتاجية في المجتمع؛ حيث يضيف منافع مكانية بنقل الســـلع مـــن أماكن إنتاجها إلى حيث الطلب عليها، ومنافع زمانية عن طريق تخزين السلع لحين الحاجة إليها، كما يضيف التسويق أيضًا منافع في الملكية والحـــيازة، وذلـــك بـــنقل ملكـــية السلع والخدمات وحيازتها بين الأفراد في المجـــتمع. مـــن ذلـــك يتضح أن التسويق يشتمل على جوانب رئيسية للنشاط

التبادلي تتلخص في الجوانب الثلاثة الآتية[1]:

١- الانتقال المادي للسلع والخدمات: ويتضمن النقل والتخزين والفرز وتحديد الرتب التجارية.

٢- انتقال ملكية السلع وحيازتها: ويتضمن جمع المعلومات والبحث عن الأسعار ثم نقل حق الملكية.

٣- إدارة السوق والمنظمات التسويقية: يتضمن تخطيط سياسات التسويق للمنشآت العاملة في المجال التسويقي من حيث أنواع السلع ومواصفاتها وعلاماتها التجارية وطرق بيعها والإعلان عنها.

ونجد أن النشاط التسويقي تتميز فيه ثلاث طوائف مختلفة الاهتمامات هي:

الأولى: طائفة المنتجين، وينصب اهتمامهم بالدرجة الأولى على تحقيق أقصى ربح ممكن من خلال مبادلتهم منتجاتهم من خلال عمليات البيع.

الثانية: طائفة المستهلكين والذين يسعون للحصول على أقصى إشباع ممكن من وراء شرائهم وتملكهم للسلع والخدمات المختلفة.

الثالثة: طائفة رجال الأعمال (الوسطاء) والتي تسعى للحصول على أقصى عائد ممكن مقابل أدائهم لعمليات التبادل بين طائفة المنتجين وطائفة المستهلكين.

ومن أجل ألا يحدث تعارض أو تضارب بين مصلحة كل طائفة من الطوائف الثلاث فقد حدد الإسلام قواعد للتبادل تكفل تحقيق مصالح أطراف التعامل والمجتمع ككل، وهي قواعد تختلف عن تلك المعمول بها في الدول الاشتراكية -والتي تعتمد على التخطيط المركزي للإنتاج والتبادل والتوزيع-

(١) محمد عبد المنعم عفر، ١٩٨٥: ٣١-٤٤، عبد الله بن محمود، ١٩٨٢.

كما تختلف القواعد الإسلامية عن تلك المعمول بها في النظام الرأسمالي- والذي يعتمد على الحرية الاقتصادية.

وتنقسم هذه القواعد إلى:

أولا: قواعد عامة:

وهي تنطبق على النشاط التسويقي ككل. ومن هذه القواعد:

- منع تبادل السلع الضارة والتي لا نفع من ورائها في الظروف العادية فنجد أن النظام الاقتصادي الإسلامي يختلف عن غيره من النظم من حيث أنه يربط الجانب الاقتصادي بالجانب التشريعي الإسلامي على عكس النظم الوضعية، التي ينصب اهتمامها عادة بالجانب الاقتصادي فحسب من حيث تحقيق رغبات المجتمع، وإشباع هذه الرغبات بغض النظر عما إذا كانت هذه الرغبة سيئة أو طيبة.

وعلى ذلك فإن الإسلام يقيم نظامه الاقتصادي على أساس حماية المجتمع وتحقيق مصالحه المختلفة، فكان أول ما نبه عليه الإسلام وأكده: منع الاتجار في المحرمات بيعًا أو شراء أو نقلاً أو توسطاً أو قياماً بأي عملية من عمليات تسهيل تداول السلع المحرمة والتي تضر بالفرد والمجتمع، كما حرم أيضًا إنتاجها، حتى ولو كانت هذه السلع المحرمة تعود بالنفع المادي الكبير على المجتمع كتحريمه للخمر مثلاً بالرغم من الأرباح التي تعود على منتجيها وبائعيها من جراء إنتاجها أو بيعها.

فقد قال رسول الله ﷺ "إن الله ورسوله حرم بيع الخمر والميتة والخنزير والأصنام" (رواه البخاري).

كما قال ﷺ "لا ضرر ولا ضرار" (رواه البخارى)

ومـــن المـــواد المحرمة "المواد الإعلامية" التي تروج الفكر الملوث، واللهـــو المحظـــور، وتســـوق الفن المسموم مما يفقد أبناء المجتمع "المناعة ضد الضياع والانهيار" ومن هذه المواد الإعلامية الإعلانات الـــتجارية الحالـــية والتـــي تشجع زيادة الاستهلاك من بعض السلع الضارة بالمستهلك كالسجائر والكحولات.

- قيام الدولة بمراقبة التعامل:

وذلـــك مـــن خلال نظام الحسبة، وهى الأمر بالمعروف والذي تتحقق به مصـــلحة المجـــتمع، والنهى عن المنكر، وهو كل ما يُلحق الضرر بالفرد أو المجـــتمع، ومن وظائف المحتسب مراقبة الغش في أصناف السلع والأسعار، والغش في الكيل والميزان، وتوصيل الحقوق إلى أطرافها، وبذا يمكن ضمان حقـــوق أطراف التعامل، وعدم وجود تعارض بين المصالح الفردية ومصلحة المجتمع، وضمان سيادة القواعد الإسلامية للنشاط الاقتصادي.

**ثانيا: قواعد تخص الانتقال المادي للسلع والخدمات:**

وللإســـلام قواعـــد فـــي عمليات معاينة وفرز وتدريج السلعة، وتحديد مواصـــفاتها تبعًا لنوعيتها وجودتها؛ حيث يلزم أن يكون التعامل على أساس مواصـــفات محددة تظهر جودة السلعة، كما ينبغي أن تكون الوحدات المتبادلة مـــن الســـلعة معـــروفة الوزن أو المقدار وذلك حتى تسود الثقة في المجتمع الإســـلامي في جميع معاملاته. قال تعالى في كتابه العزيز ﴿وَأَوْفُوا الْكَيْلَ إِذَا كِلْتُمْ وَزِنُوا بِالْقِسْطَاسِ الْمُسْتَقِيمِ ذَلِكَ خَيْرٌ وَأَحْسَنُ تَأْوِيلًا﴾ (الإسراء: ٣٥)

وعـــن أبـــي هريـــرة ﷺ "أن رسول الله ﷺ مر على صبرة (أى كومة)

طعـــام فأدخل يده فيها فنالت أصابعه بللاً فقال: ما هذا يا صاحب الطعام قال: أصـــابته الســـماء يا رسول الله. قال: أفلا جعلته فوق الطعام حتى يراه الناس من غشنا فليس منا" (رواه مسلم)

وعلـــى المنتجين والوسطاء أن تصل السلع بمواصفاتها التي يرغب فيها المستهلكون إلى أماكن الاستهلاك بأقل تكاليف ممكنة ليحققوا أرباحاً.

**ثالثاً: قواعد انتقال ملكية السلع وحيازتها:**

ويتضـــمن هـــذا الجانـــب عـــددًا من الوظائف والعمليات التسويقية المرتبطة بنقل ملكية السلع وحيازتها ومنها:

- جمع المعلومات المتعلقة بطلبات السوق واحتياجات المستهلكين وأذواقهم والأســـعار الســـائدة والمتوقعة. فسياسات الإنتاج والتسويق في المجتمع الإســـلامي تلـــزم بتوفـــير الضروريات ثم شبه الضروريات فالكماليات، ولتحقـــيق ذلـــك يتعين دراسة هذه الاحتياجات وتحديدها بدقة مع دراسة أذواق المســـتهلكين وقدراتهم الشرائية، وإمكانية تحقيق البائعين للربح من جهودهـــم فـــي توفـــير هذه الاحتياجات أو قيام الدولة بتقديم المساعدات اللازمـــة في هذا المجال. كما أن الأخلاق الإسلامية وما فيها من صدق التعامل ما يحد من المعاناة في الربح.
- التأثـــير فـــي طلـــبات الأسواق واحتياجات المستهلكين باستخدام وسائل الدعايـــة والإعـــلان والطرق المختلفة لترويج البيع لاجتذاب المستهلكين وتعـــريفهم بمـــزايا واســـتعمالات السلعة التي يحوزها البائع والتي قد لا يكـــون على دراية بها. فقد روى مسلم في صحيحه عن أبي ذر مرفوعًا "ثلاثـــة لا يـــنظر الله إليهم يوم القيامة ولا يزكيهم ولهم عذاب أليم قال:

فقرأها رسول الله ﷺ ثلاثة مرات فقلت: خابوا وخسروا، من هم يا رسول الله؟ قال: المسبل، والمنان، والمنفق سلعته بالحلف الكاذب" والمنفق سلعته أى يروجها.

- معنى ذلك أن الإسلام لا ينكر ترويج السلعة أو الإعلان عنها، ولكن وضع لهذا الترويج ضوابطه فدعا لأن يبنى على أساس الصدق، وبمعنى أن يكون هناك تطابق بين مضمون الرسالة الإعلانية مع الخصائص الحقيقية للسلعة ذاتها.

ويذكر عن العداء بن خالد قال: كتب لي النبى ﷺ "هذا ما اشترى محمد رسول الله من العداء بن خالد. بيع المسلم من المسلم، لا داء ولا خبثة ولا غائلة"(1). وقال عقبة بن عامر: لا يحل لامرئ يبيع سلعة يعلم أن بها داء إلا أخبره. وذلك لأنه إذا وجد اختلاف أو تبين عدم الصدق فإن الطلب على هذه السلعة يلقى هبوطاً حاداً. وقد جاء في الأثر في وصف التجار الأبرار "أنهم الذين إذا باعوا لم يمدحوا وإذا اشتروا لم يذموا".

- ولقد نهى الإسلام عن تجاوز الحقيقة أو أن يبالغ البائع في إظهار مزايا سلعته وإخفاء عيوبها إما لتضليل المشترى، وجعله يفضل سلعته عن غيرها من السلع، وإما لحثه على شراء ما لا يحتاج إليه.

وذلك لأنه في الحالة الأولي يساعد على نشر الغش والتدليس على المشترى. وفي الحالة الثانية فإنه يساعد على الإسراف في الاستهلاك، ومن ثم فهو بذلك يسعى لنشر نزعة وثقافة استهلاكية حيث يدفع نحو زيادة

(1) صحيح البخارى صـ٣٦٢ . ومعنى داء أى عيب، وخبثة أى حرام، وغائلة أى سارقة.

الاستهلاك، بل قد يدفع نحو شراء سلع لا يحتاجها المستهلك، الأمر الذي قد يضعف من قدرة المجتمع على الادخار والاستثمار، ومن ثم تضعف إمكانات تحقيق التنمية الاقتصادية.

قال رسول الله ﷺ "البيعان بالخيار ما لم يتفرقا، فإن صدقا وبينا بورك لهما في بيعهما، وإن كتما وكذبا فعسى أن يربحا ربحاً ويمحقا بركة بيعهما" (رواه مسلم والبخارى)

- كما أنه بذلك يعتبر نشاط خادع ومضلل بسبب خلقه لحاجات زائفة ليعيش الأفراد في خيلاء ورفاهية مادية كاذبة، هذا بالإضافة إلى أننا نجد أن إعلام المستهلك بسلعة ما على نحو مفرط، متجاوزين الحدود المطلوبة يتضمن مبالغات وإدعاءات كاذبة. لدرجة استخدام المعلنين الإغراءات بالهدايا وغيرها، والتي لا تتساوى مع القيمة الحقيقية للسلعة ويتسبب ذلك في:

• التغرير بالمستهلك وحثه على الشراء، ويعتبر هذا من قبيل غش المستهلك الذي نهى عنه الإسلام.

قال تعالى:﴿إِنَّمَا يَفْتَرِي الْكَذِبَ الَّذِينَ لَا يُؤْمِنُونَ بِآيَاتِ اللَّهِ وَأُولَئِكَ هُمُ الْكَاذِبُونَ﴾ (سورة النحل: آية ١٠٥)

ويقول تعالى: ﴿إِنَّ الَّذِينَ يَفْتَرُونَ عَلَى اللَّهِ الْكَذِبَ لا يُفْلِحُونَ مَتَاعٌ قَلِيلٌ وَلَهُمْ عَذَابٌ أَلِيمٌ﴾ (النحل: آية ١١٦، ١١٧)

ويقول رسول الله ﷺ "الحلف منفقة للسلعة ممحقة للبركة" (رواه البخارى) أى أن اليمين الكاذب في البيع مسبب لرواج السلعة إلا أنه يكون سببا في محق الربح.

- يـربى في نفس المستهلك المسلم الرغبة في الحصول على هذه الهدايا القـيمة دونما عمل، ومن ثم يدفعهم إلى التواكل وتثبيت هممهم مما يعود بالضـرر علـى المجـتمع ككل. فقد قال تعالى محثًا على العمل: ﴿وَقُلِ اعْمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ﴾ (سورة التوبة آية ١٠٥)
- وقد تنحرف الإعلانات نحو التركيز على مخاطبة الشهوات والغرائز، حيـث يـتعرض المسـتهلك لألوان من التأثير الفكري والثقافى الهابط، والتركـيز علـى غريـزة الجنس لدفع واستحثاث المستهلك على الشراء وللوصـول إلـى أغراضـهم البيعية. قال تعالى: ﴿قُل لا يَسْتَوِي الْخَبِيثُ وَالطَّيِّبُ وَلَوْ أَعْجَبَكَ كَثْرَةُ الْخَبِيثِ﴾ (سورة المائدة آية ١٠٠)
- كمـا تجد أنه إن أدى الإعلان إلى التركيز والاحتكار فقد نهى الإسلام عنه لما للاحتكار من مساوئ يعاني منها المجتمع. ومن هذه المساوئ:

١- ارتفاع أثمان السلع عن أثمانها في ظل المنافسة.

٢- عدم إدخال تحسينات وتجديدات في عمليات الإنتاج لانعدام المنافسة.

٣- تحديـد الإنتاج ونقص كمياته عن الكميات التي يمكن الوصول إليها فـي ظـل المنافسـة وفي ذلك نقص في الناتج القومى، وعدم تحقق التوظف الكامل للموارد الإنتاجية.

٤- عـدم إمكانـية تحقـيق إشباع احتياجات المجتمع بالدرجة المطلوبة والممكنة اقتصاديا.

لـذا فقـد نهى الإسلام عن الاحتكار. فقد قال رسول الله ﷺ "من احتكر فهو خاطئ".

ممـا سـبق نسـتنتج أن الإعلان قوة لا ينبغى إهمال شأنها في النشاط

التسويقي الحديث حيث يغري الناس بالأوصاف الخلابة، والأساليب الجذابة، وبالكلمات المكتوبة حيناً، وبالصوت والصورة والنغم حيناً آخر، ولذا فإن من واجبنا أن نلتزم بقواعده السليمة وأصوله الصحيحة ولهذا يطالب المعتدلون بفرض الرقابة على ممارسته ليكون متمشيا مع مصلحة المجتمع. فالإسلام يرى أن تكون ملكية وسائل الإعلان موزعة بين تملك الدولة وتملك الأفراد إلا أنه لابد أن يكون للدولة سلطة ورقابة على الإعلان في ضوء حقوق الحرية في الإسلام. فمهمة الدولة الإسلامية أن تحول الفكرة إلى عمل، والقيمة إلى قانون، وأن تنقل المثاليات الأخلاقية إلى ممارسات واقعية، وأن تنشئ من المؤسسات والأجهزة ما يقوم بمهمة الحراسة والتطوير، لهذا كله وأن تقوم بمراقبة التنفيذ يعد ذلك فمهمة الدولة أن تعمل على إقامة الفرائض والواجبات، وأن تمنع دخول المحرمات.

وقد قال تعالى في وصف المؤمنين الممكنين في الأرض. ﴿الَّذِينَ إِنْ مَكَّنَّاهُمْ فِي الْأَرْضِ أَقَامُوا الصَّلَاةَ وَآتَوُا الزَّكَاةَ وَأَمَرُوا بِالْمَعْرُوفِ وَنَهَوْا عَنِ الْمُنْكَرِ﴾ (سورة الحج: آية ٤١)

فلابد أن يظهر هذا التمكين بإشاعة الحق والخير والصلاح ومقاومة الباطل والفساد.

ومن هؤلاء المسئولون عن الإعلان فهم يدخلون في نطاق حديث رسول الله ﷺ "كلكم راع وكلكم مسئول عن رعيته" (متفق عليه عن ابن عمر)

## المبحث الخامس
## رؤية لكيفية ترشيد الإعلانات التجارية

إن الإعلان ينظر إليه على أنه سلاح ذو حدين أحدهما يكون بالغ الأثر في تحقيق التقدم الحضاري من خلال تبادل الثقافات والحضارات، وتوثيق عُرى التعاون بين الدول والشعوب، والآخر يمثل خطراً كبيراً على العلاقات الدولية؛ حيث يُستغل الإعلان في بث أفكار هدامة، وإحداث تشقق في البناء القيمي والاجتماعي؛ مما يسهل على الغزو الفكري لهذه الشعوب لتساير مصالح الدول المستعمرة المسيطرة على أجهزة الإعلان، أو لنشر الإباحية التي تلبس قناع الإصلاح الاجتماعي.

ولذا كان لزاماً أن نقوم بدراسة كيفية ترشيد الإعلان التجاري لتحقيق صالح المجتمع فالإسلام لا يوافق آراء المتشددين بأن الإعلان نقمة لا فائدة ترجى من ورائه، كما أنه لا يقف أيضًا بجانب المتساهلين في أن الإعلان نعمة مطلقة، فالإسلام لا يعطي الحرية الكاملة للإعلان -كما تراها نظرية الحرية- كما أنها لا تقيده تقييداً مطلقاً- كما في نظرية السلطة. وإنما هو دين الوسطية، ولذا يسعى وراء ترشيد الإعلان التجاري لما فيه صالح الفرد والمجتمع. بمعنى وضع نظرية للإعلان الإسلامي تحدد المبادئ والأصول والقواعد العلمية المستمدة من الإسلام والتي تحكم عملية الإعلان في المجتمع الإسلامي فكما قال تعالى: ﴿وَكَذَٰلِكَ جَعَلْنَاكُمْ أُمَّةً وَسَطًا﴾ (سورة البقرة آية ١٤٣).

ولا ينظر للإعلان على أنه نشاط منفرد، وإنما ينظر إليه من خلال

النشاط الإعلاني ككل ولترشيد استخدام وسائل الإعلان لابد على المخطط الإسلامي في مجال الإعلام أن:

- يربط أهداف الخطط الإعلانية الموضوعة بمقاصد الشريعة الإسلامية، وذلك بأن يلتزم في تحديد أهدافه بالعقيدة، والفكر والقيم والأخلاق الإسلامية، وأن تنكر السياسات المبنية على أن "الغاية تبرر الوسيلة" وذلك بما يحقق مصالح الإنسان ويدرأ المفاسد عنه في الدنيا والآخرة.
- أن يجمع بين المثالية المندوبة والواقعية المفروضة فقد جمع الإسلام بين الحرص على بلوغ الإنسان أعلى مستوى من المثالية وبين عدم إغفال طبيعته وواقعه في نفس الوقت. وقوام هذه المثالية الاعتدال وعدم التفريط وعدم حرمان نفس الإنسان أو عقله أو جسده من الطيبات والمتع الحلال.
- توحيد الخطط الإعلامية الإسلامية. فوجود سياسة إعلامية موحدة هو الضمان الوحيد لتحقيق هذا المبدأ سواء فيما يصدر عن المجتمع الإسلامي أو فيما يستورد من الخارج.

ولقد أصدر المؤتمر العالمي الأول للإعلام الإسلامي الذي عقد في شوال ١٤٠٠هـ في جاكرتا قرار بإنشاء مجلس أعلى عالمي للإعلام الإسلامي في العالم، ويعتبر هذا المجلس هو الجهاز المختص بتطبيق هذا المبدأ، ويجب أن يلتزم بما يصدره من سياسات جميع أجهزة وسائل الإعلام المعنية بالتأليف والإنتاج والنشر.

– التغطية لكافة فئات البشر؛ فينبغي أن يغطي الإعلام الإسلامي ليس فقط جميع نواحي الأرض وإنما كذلك يغطي جميع فئات البشر على أن يوجه إلى كل فئة منهم بأسلوب مناسب لهم فنجد على سبيل المثال أن جمهور

الأطفـــال -وهم جمهور مقلد- ينبغي أن نهتم بالإعلانات المقدمة إليهم لما لهـذا الإعـلان مـن تأثير بالغ الخطورة على تكوين شخصيته. أما بالنسبة لجمهـور المراهقين -وهو من الخيال الجامح والأحلام والتطلعات- فينبغي أن يبـتعد الإعـلان عـن الإثارة الجنسية حتى يقيهم من التخبط والخطيئة وأخـيرا جمهـور الشـيوخ -ولهم خصائص خاصة- فلابد من العمل على إشباع ميولهم وحاجاتهم بما يتفق وتعاليم الإسلام.

- المحافظـة على الأمن الاجتماعي. فعلى الإعلامي -وهو الممثل الأساسي وحـارس الـبوابة الإعلامية- أن يمنع أى مادة إعلامية أن ترى النور عبر البوابة التي يحرسها إذا كان بها أى مساس بالقيم والمبادئ الإسلامية

- الاهتمام بمضمون الرسالة الإعلامية، والتي ينبغي أن يتوفر فيها عدد من الخصـائص مـن بيـنها الصدق وهو الصفة بالغة الأهمية في الرسالة الإعلامـية لأنها ضمان الفوز بثقة الناس، ويقول تعالى: ﴿فَمَنْ أَظْلَمُ مِمَّنْ كَذَبَ عَلَى اللَّهِ وَكَذَّبَ بِالصِّدْقِ إِذْ جَاءَهُ﴾ (سورة الزمر آية ٣٢)

وأيضا شرف الغاية والمقصد، فلا اشتغال بالتافه من الحديث، ولا إسراف في الترفـيه، ولا اسـتهتار بعقلـية الجماهير أو استثارة ميولهم الدنيا وغرائزهم السفلى، بل إصلاح للفرد والمجتمع.

فالإسـلام ينهى عن استخدام الكلام المعسول لخداع مستقبل الرسالة الإعلانية بزخرفة القول لإثارة غروره أو لمس مشاعره.

وقـد قال تعالى: ﴿وَكَذَلِكَ جَعَلْنَا لِكُلِّ نَبِيٍّ عَدُوًّا شَيَاطِينَ الإِنْسِ وَالْجِنِّ يُوحِي بَعْضُهُمْ إِلَى بَعْضٍ زُخْرُفَ الْقَوْلِ غُرُورًا﴾ (سورة الأنعام آية ١١٢)

- الاهـتمام بالمواد الإعلامية رفيعة المستوى. فلا يكون الهم الأول لواضع

الإعلان هو إرضاء المستهلك وإشباع غرائزه، بل يكون من واجبه الثبات على الحق والالتزام بالصدق. فكما قال تعالى: ﴿وَأَنِ احْكُمْ بَيْنَهُمْ بِمَا أَنْزَلَ اللَّهُ وَلَا تَتَّبِعْ أَهْوَاءَهُمْ وَاحْذَرْهُمْ أَنْ يَفْتِنُوكَ عَنْ بَعْضِ مَا أَنْزَلَ اللَّهُ إِلَيْكَ﴾ (سورة المائدة آية ٤٩)

ومن ثم فعلى الإعلامي أن يعمل على ترقية اهتمامات الجماهير وتعديل سلوكهم ولكن بمواد إعلامية رفيعة المستوى.

## وخلاصة القول:

أنه لابد من الاهتمام بالدعاية الفعالة والإعلان المؤثر ولكن من خلال إعلانات جيدة لترقية اهتمامات الناس حتى يستطيعوا تذوق الفن الرفيع النظيف لتخليصهم من أغلال الإنتاج الهابط. وألا يكون الهم الأول للمعلن هو تعريف المستهلك بالسلعة وتعديل سلوكه باستخدام إعلانات هابطة المستوى، فكل ذلك من شأنه التأثير على الفرد والذي هو وحدة بناء المجتمع.

فلنقف جميعاً يداً واحدة لتكوين مجتمعًا إسلاميًا يبنى على عبادة الله وتقواه.

## أولا: المراجع باللغة العربية:

١- أحمد سيد مصطفى "إدارة التسويق مدخل معاصر" جامعة بنها غير مدون، ١٩٩٤ .

٢- إسماعيل محمد محمد السيد: "الإعلان"، المكتب العربي الحديث، الاسكندرية، ١٩٩٠ .

٣- الدسوقى حامد أبو زيد: "تأثير الإعلان التليفزيونى على مراحل السلوك الشرائى للمشاهد دراسة ميدانية" ، مجلة الإدارة العدد الثاني المجلد (٢٥) يناير ١٩٩٣ .

٤- السيد أحمد عبد الخالق: "دراسة تحليلية في الجوانب الاقتصادية للإعلانات التجارية" ، مكتبة النهضة العربية، ١٩٩٦ .

٥- بسيوتى إبراهيم حمادة : "العلاقة بين الإعلاميين والسياسيين" ؛ مجلة عالم الفكر (٢٢) ، عدد (١،٢) يوليو، ديسمبر ١٩٩٤ .

٦- حسنى خير الله: "الأحوال العالمية للإعلان" ، مكتبة عين شمس، القاهرة، ١٩٧٦ .

٧- حسين فتحي عثمان: "حدود مشروعيات الإعلانات التجارية لحماية المتجر والمستهلك" ، مصر المعاصرة، (٤٢٧) ، يناير ١٩٩٢ .

٨- سعيد إسماعيل: "مدخل إلى الإعلام الإسلامي" ، دار الحقيقة للإعلام الدولي، ١٩٩١ .

٩- سمير محمد حسنين: "الإعلان" ، عالم الكتاب، القاهرة، الطبعة الثالثة، ١٩٨٤.

١٠- طلعت أسعد عبد الحميد: "أساسيات إدارة الإعلان"، مكتبة عين شمس، القاهرة، الطبعة الثالثة، ١٩٨٨.

١١- طلعت الزهيرى: "الإعلان بين العلم والتطبيق"، دار المعارف، القاهرة، ١٩٧٥..

١٢- طيبة اليحى: "بصمات على ولدي"، دار الوطن للنشر، الرياض، ١٩٩٢.

١٣- عائشة مصطفى المنياوى: "سلوك المستهلك: مفاهيم علمية في إطار الاستراتيجية التسويقية"، مكتبة عين شمس، القاهرة، ١٩٩٥.

١٤- عبد الفتاح الشربينى، نعيم حافظ أبو جمعة: "موضوعات في الإعلان"، غير مدون، القاهرة، ١٩٩١.

١٥- عدلى رضا، عاطف العبد: "برامج المرأة في الراديو والتليفزيون"، مؤسسة البستانى، القاهرة، ١٩٨٨.

١٦- على السلمى: "الإعلان"، دار المعارف، القاهرة، الطبعة الثالثة، ١٩٧٨.

١٧- على جريشة: "نحو إعلام إسلامي: إعلامنا إلى أين؟!"، مكتبة وهبه.

١٨- عواطف عبد الرحمن: "الحق في الاتصال بين الجمهور، والقائمين بالاتصال"، مجلة عالم الفكر، المجلد (٢٣)، العددان (١، ٢)، يوليو، ديسمبر، ١٩٩٤..

١٩- محمد الوفائي: "الإعلان"، مكتبة الأنجلو المصرية، القاهرة، ١٩٨٩

٢٠- محمد عبد المنعم عفر: "الاقتصاد الإسلامي، دراسات تطبيقية": الجزء الثاني، دار البيان العربي للطباعة والنشر والتوزيع، جدة، ١٩٨٥

٢١- محمود عساف: "أصول الإعلان"، دار الناشر العربي، القاهرة، ١٩٧٥.
٢٢- محمود كرم سليمان: "التخطيط الإعلامي في ضوء الإسلام"، دار الوفاء للطباعة والنشر، المنصورة، الطبعة الأولى، ١٩٨٨.
٢٣- مرعي مدكور: "الإعلام الإسلامي: وخطر التدفق الإعلامي الدولي"، رابطة الجامعات الإسلامية.
٢٤- مركز البحوث: "الإعلان التليفزيوني دراسة ميدانية"، وكالات الأهرام للإعلان، القاهرة، أكتوبر، ١٩٩٧.
٢٥- نبيل الحسيني النجار: "الإعلان والمهارات البيعية"، الشركة العربية للنشر والتوزيع.
٢٦- "الأصول العلمية للتسويق والبيع والإعلان" مكتبة عين شمس، القاهرة، ١٩٩١.
٢٧- هربرت أ. شيللر: "المتلاعبون بالعقول"، ترجمة عبد السلام رضوان، عالم المعرفة، الكويت، أكتوبر ١٩٨٦.
٢٨- هناء عبد الحليم سعيد: "الإعلان"، الشركة العربية للنشر والتوزيع، الطبعة الثانية، ١٩٩٥.
٢٩- يوسف القرضاوي: "دور القيم والأخلاق في الاقتصاد الإسلامي"، مكتبة وهبة، ١٩٩٤.

## ثانيا: المراجع باللغة الإنجليزية:


1- Bovee Arens: "Contemorary Adverising", Second edition, Richard D, Irwin, INC, 1986.
2- Brewster: "Introduction to Advertising", Mc Graw – Hill Book Company, INC, London, 1954.
3- Chiplin, B, B. sturgess: "Economics of Advertising", HoH, Kinhartand winston, London, 1981.
4- Clairmonte, F.E,J.H Cavangh: "TNCs and the struggle for Globl market", Journal of Contemperary, Asia Quarterly, Vol 13, No 4. 1983.
5- Dunn, S.W., A.M. Barban: "Adrertising: its Role in Modern Markcting", cbS. College.
6- Engel. J.F Kollat. D.T., Black well, E.D. "Consumer Behavior", Holt Rinehart and winston, INC, New York, 1973.
7- Financial Times Survey, "Advertising Wednesday", October 16, 1985.
8- Fulop: "Advertising, Cometition and consumer Behavior", HoH Rinchart and winston, London, 1981
9- Gilligam, C, G Growther, "Advertising Management", Heritage Publishers, New Delhi philip Allen pb. ltd, 1983.
10- Hannah, L. "The Rise of corporate Economy", Methuen, Co. Ltd, kondon, 1979.
11- Ken Dychtwald Gable, "Por trial of a changing Consumer", journal of business Horzons, rol 33, No (1), january, Febuary, 1990.
12- Michael Solomon, "Consumer Behavior, Buying, Having and Being", N.y. alyn and Bacon, 1992.

13- Reckie, w.D., "The Economecs of Advertising", The Macmillan Press Ltd, London, 1981.

14- Richard. P. "Principles of Marketing management", New York. S.R.A, 1991.

15- Telser L.G. "Advertising, Competition", Journal of political Economy, December, 1964. Pp537-562.

# الأسس المحاسبية لمشكلات البيع والشراء
# في ضوء الفقه الإسلامي

دكتور/ محمد السيد محمد برس(*)

المقدمة:

تشغل عمليات البيع والشراء مساحة كبيرة بالنسبة للعمليات المالية التي تتم في جميع أنواع المشروعات، وتكتنفها مشكلات محاسبية عديدة متنوعة ومتجددة مع تطور الحياة الاقتصادية، ومن ثم كانت ولا تزال موضع بحث مستمر من قبل الباحثين في المجالات المختلفة المتصلة بعمليات البيع والشراء ومن أهمها مجال المحاسبة بهدف التوصل إلى القياس الموضوعي والعادل للبيانات المحاسبية المتعلقة بتلك العمليات.

هذا وإن كان الموضوع قد تناوله الباحثون في الفكر المحاسبي التقليدي إلا أنه لم يُفرد ببحوث خاصة من زاوية الفكر الإسلامي.

ومن ثم كان اختيار موضوع البحث - الأسس المحاسبية لمشكلات البيع والشراء في ضوء الفقه الإسلامي- مساهمة في معالجة تلك المشكلات في ضوء المنهج الإسلامي بمحاولة استنباط مجموعة من الأسس المحاسبية في ظل هذا المنهج وما وضعه الفقهاء من ضوابط بحيث يتوفر أمام المحاسب إطار من الأسس المحاسبية لو التزم به يكون عمله منضبطاً مع المنهج

(*) أستاذ المحاسبة المساعد - كلية التجارة جامعة الأزهر

الإسلامي، وهو هدف ومطلب أساسي يجب أن تسعى إليه المجتمعات الإسلامية في جميع مناحي الحياة.

**أهمية البحث:**

يعتقد الباحث أن لهذا البحث أهمية بالغة استناداً إلى:

١- المساحة الكبيرة للبيانات المتعلقة بعمليات البيع والشراء بالنسبة للبيانات المتعلقة بباقي عمليات المشروع.

٢- أهمية القياس الموضوعي والعادل لعمليات المشروع كهدف أساسي تسعى المحاسبية إلى تحقيقه، بل هو الهدف الأساسي من نشأة علم المحاسبة، والبحث يساهم في تحقيق هذا الهدف.

٣- كثرة وتعدد المشكلات المحاسبية المتعلقة بعمليات البيع والشراء وارتباطها بحقوق أطراف مختلفة ربما تتعارض مصالحها.

٤- أهمية تأصيل العلوم في ضوء المنهج الإسلامي بالنسبة للمجتمعات الإسلامية، وذلك بالتماس الحلول للمشكلات المتجددة والمتطورة من المصادر الأساسية لهذا المنهج، وما يمثله ذلك من تحدٍ أمام الباحثين المسلمين في مواكبة التطور في مختلف مناحي الحياة مع الالتزام بالإطار العام للشريعة الإسلامية.

٥- الدور الملقى على عاتق جامعة الأزهر تلك الجامعة المنوط بأبنائها حفظ التراث الإسلامي والعمل على نشره وتجليته.

**هدف البحث:**

يهدف البحث إلى استنباط مجموعة من الأسس المحاسبية لأهم مشكلات البيع والشراء في ضوء الضوابط الفقهية وصياغتها بحيث تصلح أن تكون

منهجاً محاسبياً توجه المحاسب في التعامل مع تلك المشكلات ليكون عمله منضبطاً والمنهج الإسلامي بهذا الخصوص.

**حدود البحث:**

كما سبق القول فإن المشكلات المحاسبية للبيع والشراء كثيرة ومتعددة ولكنها متفاوتة الأهمية، وقد اقتصر الباحث في هذا البحث على بعض المشكلات التي يراها أكثر أهمية من غيرها؛ والتي يرى أنها غير مطروقة من قبل الباحثين بالشكل الذي يتناسب وأهميتها، على أن يتناول باقي المشكلات بالبحث والدراسة في بحوث تالية إن شاء الله.

**خطة البحث:**

لما كان موضوع البحث "الأسس المحاسبية لمشكلات البيع والشراء في ضوء الفقه الإسلامي" فقد تناوله الباحث من خلال ثلاث مباحث على النحو التالي:

**المبحث الأول:** تناول فيه الباحث الأسس المحاسبية المستنبطة من الضوابط الفقهية لمجموعة هامة من مشكلات البيع والشراء، وهي التي تتعلق بتسليم وتسلم البضاعة، وذلك من خلال ست نقاط على النحو التالي:

مشكلة زيادة أو نقص البضاعة عند التسليم.

مشكلة الزيادة التي تحدث في المبيع بعد العقد وقبل التسليم.

مشكلة تعديل عقد البيع بالزيادة في كمية البضاعة أو

زيادة الثمن أو الخصم منه.

مشكلة مصاريف تسليم البضاعة ومصاريف النقل وتسليم الثمن ومن يتحملها.

مشكلة تلف البضاعة قبل التسليم وبعده.

مشكلة الإقالة.

المبحث الثاني: تناول الباحث في هذا المبحث مجموعة أخرى من المشكلات الخاصة ببعض أنواع البيوع المنتشرة الآن وهي:

- مشكلات البيع عن طريق الوكلاء بالأمانة.
- مشكلة تحديد الثمن في بيع المرابحة.

المبحث الثالث: تناول فيه الباحث الأسس المحاسبية لمشكلة مردودات ومسموحات المبيعات والمشتريات باعتبارها من أهم مشكلات البيع والشراء.

ثم يتبع ذلك إن شاء الله بالخلاصة والتوصيات.

## المبحث الأول

## الأسس المحاسبية المستنبطة من الضوابط الفقهية للمشكلات المتعلقة بتسليم وتسلم البضاعة

يحـاول الباحـث في هذا البحث استنباط مجموعة من الأسس المحاسبية لأهـم المشـكلات المتعلقة بتسليم وتسلم البضاعة، وذلك في ضوء الضوابط الفقهـية التي وضعها الفقهاء لتلك المشكلات، وذلك في محاولة لصياغة إطار عـام مـن الأسس المحاسبية يمكن أن يكون مرشداً للمحاسب بخصوص تلك المشـكلات، وبمـا يحقـق الالتزام بالضوابط الفقهية، وقد اختار الباحث أهم المشكلات بهذا الخصوص ليتناولها في هذا المبحث وهي:

- مشكلة زيادة أو نقص البضاعة عند التسليم.
- مشكلة الزيادة التي تحدث في المبيع بعد العقد وقبل التسليم.
- مشـكلة تعديـل عقـد البيع بالزيادة في كمية البضاعة أو زيادة الثمن أو الخصم منه.
- مصاريف تسليم البضاعة ومصاريف النقل وتسليم الثمن.
- مصاريف تلف البضاعة قبل التسليم وبعده.
- مشكلة الإقالة.

### أولاً مشكلة زيادة أو نقص البضاعة عند التسليم:

قد يتم التعاقد على البضاعة وعند التسليم يظهر بها زيادة أو نقص، وقد قرر الفقهاء ضوابط لمعالجة هذه المشكلة تتوقف على نوعية البضاعة، والتي صنفها الفقهاء إلى:

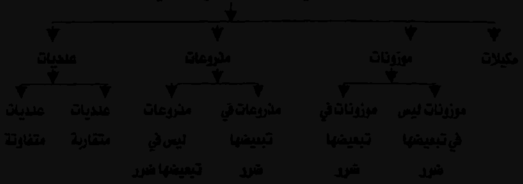
المكيلات والموزونات والمذروعات والعدديات المتقاربة والمتفاوتة[1].

وبدراسة هذه الأصناف نجد أنها تغطي جميع أصناف البضاعة المعروفة والمتداولة، فالمكيلات تشمل الأصناف التي تكال بمكيات معين كبعض السوائل التي تقاس بالبرميل أو اللتر، أو بعض أنواع الحبوب التي تكال بمكاييل معينة معروفة لدى التجار. والموزونات تشمل جميع الأصناف التي تباع وزناً بالطن أو الكيلو أو أي من وحدات الوزن المتداولة. المذروعات تشمل جميع الأصناف التي تباع بالقياس الطولي كالمتر أو الذراع أو القدم، وتشمل أيضاً التي تباع بالصبرة أي الكومة، ومن أمثلة المذروعات القماش أو المساحة من الأرض أو العقار. والعدديات المتقاربة والمتفاوتة وتشمل جميع الأصناف التي تباع عداً، مثل البيض وجميع المنتجات النمطية المتقاربة، ومثل القطيع من المواشي كالأغنام ومثل المنتجات غير النمطية كعدد من الآلات أو السيارات ذات المواصفات المختلفة.

ويلاحظ على هذا التصنيف أن بعض الأنواع قد تندرج تحت أكثر من تصنيف، فالحبوب على سبيل المثال قد تباع وزناً وقد تباع أيضاً كيلاً، وقد تباع بالصبرة أو الكومة وهكذا.

والشكل التالي يوضح تلك التصنيفات.

**تقسيم البضاعة**
**في ضوء الفقه الإسلامي**




وفـــي ضـــوء الضـــوابط الفقهـــية التـــي قـــررها الفقهاء [٢] لتحقيق العدالة والموضـــوعية عـــند معالجـــة هذه المشكلة يمكن صياغة الأسس المحاسبية التالية، والتي إذا تم الالتزام بها يمكن أن يتحقق هذا الهدف:

أ- بالنسبة للمكيلات والعدديات المتقاربة والموزونات التي ليس في تبعيضها أي تنقيصـــها أو تجزئـــتها ضرر: سواء ذكر ثمن الصفقة جملة أو ذكر ثمن الجزء منها.

١- إذا وجدت عند الاستلام ناقصة عن الكمية المتعاقد عليها يكون للمشتري الحـــق فـــي استلامها ناقصة بحصتها من الثمن، أو رفضها بسبب هذا النقص لتفرق الصفقة عليه، حيث قد انعقد رضاه عند التعاقد على كمية معيـــنة، كأن يتعاقد مثلا على مائة طن ١٠٠٠ج للطن، وعند الاستلام تبيـــن أنهـــا ثمـــانـــون، فمـــن حقـــه الرفض أو استلام الثمانون بمبلغ ٨٠٠,٠٠٠ج وهـــو حصتها من الثمن. فإن كان المشتري قد دفع الثمن كاملا يسترده إن اختار رفض الاستلام، أو يسترد حصة الكمية الناقصة مـــن الصفقة إن اختار استلامها ناقصة، وإن لم يكن قد دفع الثمن يُلغى التعاقد، أو يعدل بحسب الأول، وإذا كانت المنشأة تسجل عمليات الشراء

بقيود نظامية بمجرد التعاقد وقبل الاستلام يراعى إلغاء القيد النظامي أو تخفيضه بحسب الأحوال، ويسهل تصور أثر الرفض أو استلام الكمية ناقصة في دفاتر البائع.

٢- إذا وُجدت عند الاستلام زيادة عن الكمية المتعاقد عليها، لزم البيع في الكمية المتعاقد عليها، وكانت الزيادة من حق البائع، لأن العقد وقع على كمية محددة وقد وجدت، ولأن الزيادة ليس لها حصة في الثمن. ومن ثم يجب عند المعالجة التفرقة في السجلات بين الكمية المتعاقد عليها والزيادة، لأن الكمية الأولى يكون المشتري مُلزم باستلامها متى كانت مطابقة للشروط والمواصفات بخلاف الثانية فلا يُلزم باستلامها، وحتى إن رأى استلامها يكون مخيراً فلا تفرض عليه ويكون ذلك بعقد واتفاق جديد، إذ أن المشتري قد لا يحتاج الزيادة وأن الكمية المتعاقد عليها تغطي احتياجاته حسب ما هو مخطط وقد لا تسمح إمكانياته بدفع ثمنها في الوقت الحالي، وقد تكون البضاعة من النوع الذي يفسد بزيادة مدة التخزين فلا يرغب المشتري بتخزين ما يزيد على احتياجاته منها، وفي ذلك ما يحقق العدالة التي تمثل هدفاً أساسياً للمنهج الإسلامي يراعيه الفقهاء في جميع ما يقررونه من ضوابط فقهية. ومن دواعي التفرقة أيضاً والذي يكون له انعكاسات محاسبية، أن الكمية الأولى بمجرد استلامها تدخل في ضمان البائع فإن هلكت أو تلفت تتلف عليه وتسجل كخسائر، أما الثانية فبوصولها مع البضاعة المتعاقد عليها تكون من الناحية الشرعية بمثابة أمانة طرف المشتري للبائع لحين تسليمها، والأمانة إن هلكت أو تلفت تتلف على صاحبها (البائع) أي أنها تكون غير مضمونة على المشتري.

أما عن المعالجة المحاسبية للزيادة فيمكن ردها للبائع عند الاستلام، ويمكن تسجيلها بالدفاتر كأمانة لحين ردها، إذا كانت تمر فترة بين وصول البضاعة وردها للبائع.

ب- بالنسبة للموزونات التي في تبعيضها ضرر(*): أي التي لا يمكن تجزئتها بغير ضرر للصفقة: فقد تُشترى الصفقة منها بسعر واحد (جملة) وقد تُشترى ويُحدد لكل جزء أو مفردة منها ثمناً: وفي ضوء الضوابط الفقهية التي قررها الفقهاء بهذا الخصوص تكون الأسس المحاسبية على النحو التالي:

١- إذا كانت البضاعة المشتراه من الموزونات التي يضرها التنقيص أو التبعيض، أي تباع منها كمية معينة محددة وإذا تم إنقاصها يترتب على ذلك ضرر، وكان السعر المتفق عليه عند التعاقد جملة للصفقة ككل، فإن وجد عند الاستلام نقص فيها عن الكمية المتعاقد عليها أو زيادة، يكون للمشتري الحق في رد الصفقة ككل أو قبولها طبقاً للاستلام الفعلي، وفي حالة قبولها تسجل الصفقة طبقاً لما تم استلامه بالفعل وبنفس الثمن المتعاقد عليه، دون تعديله بحصة النقص أو زيادته بحصة الزيادة فتكون الزيادة للمشتري لا ترد للبائع- بخلاف أنواع البضاعة في البند (أ) حيث ترد كما سبق بيانه – ويترتب على ذلك من الناحية المحاسبية زيادة في سعر الوحدة من الصفقة في حالة النقص، ونقص في هذا السعر في حالة الزيادة، حيث يوزع الثمن الإجمالي في حالة

---

(*) سبق بيان الأسس للموزونات التي ليس في تبعيضها ضرر.

النقص على كمية أقل من المتعاقد عليها، وفي حالة الزيادة على كمية أكبر.

والسبب في التفرقة في المعاملة بين أصناف البضاعة المذكورة في البند (أ) والمذكورة في هذه الحالة كما يستنبط مما قرره الفقهاء[٣] يعتمد على اختلاف طبيعة كل صنف، فالزيادة أو النقص في الحالة الأولى تعتبر أصل لابد أن يقابله شيء من الثمن، ولذلك إذا وجدت زيادة عند الاستلام تكون من حق البائع لأنه لم يقابلها شيء من الثمن عند العقد، وكذلك النقص لما كان يقابله جزء من الثمن، فإذا وجد نقص عند الاستلام يسقط ما يقابله من الثمن. أما في الثانية وهي الموزونات التي يضرها التبعيض في حالة ذكر الثمن جملة فالزيادة أو النقص تعتبر وصف تابع لشيء غير منفصل وليس أصل فلا يقابله شيء من الثمن، فإذا وجد ناقصاً عند الاستلام فيعتبر ذلك فوات وصف، وفوات الوصف عند الفقهاء لا يوجب تخفيض الثمن، وإن وجد زائداً يعتبر زيادة وصف غير مقصود عند التعاقد فيكون تابعاً للمبيع من حق المشتري ولا يوجب زيادة الثمن، ولا يمكن رده للمشتري كما في الحالة الأولى لأن البضاعة في الحالة الثانية يضرها التنقيص أو التبعيض.

٢- إذا كانت البضاعة المشتراه من الموزونات التي يضرها التبعيض ولكن السعر المحدد عن التعاقد ليس جملة ولكن محدد لكل جزء أو مفردة من مفردات الصفقة على حدة فهذه إن وجدت عند الاستلام ناقصة أو زائدة فللمشتري أن يرفض الصفقة أو أن يستلمها بعد تعديل الثمن بخصم حصة النقص فى حالة النقص وإضافة حصة الزيادة في حالة الزيادة، والسبب في إعطاء المشتري حق رد الصفقة أنه قد يتضرر من النقص

إن كانت ناقصة لأن البضاعة مما يضرها التبعيض، وقد يتضرر من الزيادة إن كانت زائدة بإلزامه بدفع حصة تلك الزيادة.

والسبب في التفرقة في المعاملة بين الموزونات المحدد ثمنها جملة والمحدد فيها الثمن لكل جزء رغم أن النوعين مما يضرهما التبعيض، أنه وإن كان الوزن وصفاً فيما يضره التبعيض -كما سبق توضيحه- لا يقابله شيء من الثمن إلا أنه بتحديد الثمن لكل مفردة من الصفقة يصير الوصف أصلاً مقصوداً بالشراء فيقابله جزء من الثمن، فيخصم حصة النقص ويضاف حصة الزيادة بتعديل ثمن الشراء المتفق عليه عند التعاقد وتعديل ما يترتب على تلك من إثبات في الدفاتر.

وكذلك السبب في اختلاف معالجة الزيادة في الأصناف التي لا يضرها التبعيض في البند (أ) والزيادة في الحالة السابقة، أي ما يضره التبعيض، يرد الزيادة في الحالة الأولى وعدم الرد في الثانية مع وجوب زيادة الثمن مقابلها، أن فصل الزيادة في الحالة الأولى لا يترتب عليه ضرر، ومن ثم وجب ردها وعدم إلزام المشترى بها، أما في الحالة الثانية فلا يمكن فصل الزيادة بدون ضرر لأن البضاعة يضرها التبعيض فكان من العدل تخيير المشتري بين رد البضاعة بالكامل بما فيها الزيادة، أو دفع ثمنها للبائع.

٣- يرى بعض الفقهاء [٤]، عدم التفرقة في الأصناف التي يضرها التبعيض بين تلك المحدد سعرها جملة والمحدد سعر أجزائها، وبناءً على هذا الرأي إذا وجدت الكمية ناقصة أو زائدة عند الاستلام سواء كان سعر الصفقة محدداً عند التعاقد لإجمالي الصفقة، أو كان محدداً لكل جزء على حدة، يكون للمشتري الحق في رفض الصفقة أو استلامها ناقصة أو

زائدة مع تعديل الثمن بخصم حصة النقص في حالة النقص وإضافة حصة الزيادة في حالة الزيادة. مع تعديل العمليات التي تم تسجيلها في الدفاتر تبعاً لذلك.

وينحصر الخلاف بين هذا الاتجاه وسابقة في الأصناف التي يضرها التبعيض، في تلك التي يُحدد سعرها إجمالاً، إذ يفرق الأول بين المحدد سعرها إجمالاً والمحدد تفصيلاً لكل جزء، أما الثاني فيسوى بينهما ما اتضح ويؤيد الباحث الاتجاه الأخير، إذ أن البضاعة المحدد سعرها إجمالاً إذا وجدت ناقصة أو زائدة عند التسليم فيمكن تحديد ما يخص النقص أو ما يخص الزيادة من الثمن بواسطة التقدير والذي إذا تم بواسطة الخبراء والمتخصصين يكون أقرب إلى العدالة والموضوعية، ويُعول الشرع والقانون عليه في كثير من المسائل في مجال المعاملات، كما أن المحاسبة في الوقت الحاضر تشمل من الأساليب والوسائل المتطورة ما يساعد على دقة التقدير، وعلى ذلك يخير المشتري بين الرد وبين أخذ البضاعة المستلمة فعلا بحصتها من الثمن -كما تم حسابه تقديراً- بخصم ما يقابل النقص وإضافة ما يقابل الزيادة، وذلك مثل تلك التي يكون محدد لكل جزء منها ثمناً.

جـ: بالنسبة المذروعات - وهي التي تقاس بالذراع أو أي سقاييس طولية كما سبق- مثل الأراضي والمباني والأقمشة والأخشاب وما شابه ذلك: ففي ضوء الضوابط الفقهية تكون الأسس المحاسبية لها كما يلي:

١- إن كانت من النوع الذي يضره التبعيض، أي أن التنقيص يصيب باقي الصفقة، تعامل معاملة الموازنات التي في تبعيضها ضرر - كما سبق توضيحه في البند (ب) وعلى الرأي الذي اختاره الباحث، سواء تم الشراء بثمن إجمالي للصفقة أو ثمن تفصيلي لكل جزء.

٢- إذا كانت من النوع الذي لا يضره التبعيض تعامل معاملة البضاعة من المكيلات على الوجه الذي سبق تفصيله في البند (أ).

د: بالنسبة للعدديات المتفاوته(*): إذا كانت البضاعة المشتراه من نوع العدديات المتفاوتة، أي التي تباع عداً –كما سبق- مثل القطيع من الأغنام أو المواشي أو العدد من السيارات أو الآلات أو الملابس الجاهزة غير النمطية، ففي ضوء الضوابط الفقهية تكون الأسس المحاسبية على النحو التالي:

١- إذا كان الثمن محدد إجمالاً للصفقة دون بيان ثمن كل مفردة، فإذا وجدت عند التسليم تامة لزم البيع ووجب استلام البضاعة وتسجيلها بالدفاتر، وإن وجد بها نقص أو زيادة لا يصح البيع وترد البضاعة ويرد الثمن إن كان قد دفع، لأن ما يخص الجزء الناقص من الثمن في حالة النقص لا يمكن تحديده لتفاوت الأجزاء، وبالتالي لا يمكن تحديد مقدار ما يجب خصمه من الثمن مقابل الجزء الناقص. أما في حالة الزيادة فيلزم رد الجزء الزائد وهو مجهول فأي جزء أو مفردة هو الزائد؟ وفي كلا الحالتين النقص أو الزيادة تكون هناك جهالة قد تؤدي إلى نزاع.

٢- إذا كان ثمن الصفقة مفصل لكل وحدة أو مفردة من مكونات الصفقة على حدة، وتبين عند التسليم ناقصاً فللمشتري رد الصفقة بسبب النقص أو استلامها ناقصة بعد خصم حصة الوحدة أو الجزء الناقص من الثمن حيث إن ثمن الناقص محدد عند التعاقد –أما إذا تبين زائداً فلا فيصح البيع وترد الصفقة لأن الزائد في قطيع الغنم مثلاً الواجب رده أو تحديد

---

(*) سبق بيان الأسس للبضاعة من نوع العدديات المتقاربة في البند (أ).

ثمنه لإضافته على الثمن المتعاقد عليه غير معروف لتفاوت آحاد الصفقة. وتتوقف المعالجة المحاسبية في الدفاتر على ما يقرره المشتري من اختيار الرد لنقص الصفقة أو لوجود زيادة، أو إمضاء البيع في حالة النقص بعد خصم حصة الناقص من الثمن.

ثانياً- مشكلة الزيادة التي تحدث في المبيع بعد العقد وقبل الاستلام: عند شراء وبيع وبعض أنواع الأصول قد تمر فترة بين تاريخ التعاقد وتاريخ استلام البضاعة، وفي خلال هذه الفترة قد تحدث زيادة في ذات المبيع سواء منفصلة كالولد بالنسبة للمواشي والثمرة بالنسبة للأشجار، أو متصلة كالسِّمَنْ للمواشي أو الدواجن، وقد وضع الفقهاء[٥] ضوابط لتلك الزيادة، وفي ضوئها يمكن صياغة الأسس المحاسبية التي تحكمها على النحو التالي:

١- إذا تبين عند استلام البضاعة المشتراه أنها قد تمت بزيادة منفصلة أو متصلة، وأن ذلك حدث بعد التعاقد على تلك البضاعة أي في الفترة بعد التعاقد وقبل الاستلام تكون الزيادة من حق المشتري ويكون لها حصة من الثمن المتعاقد عليه، وبذلك لا يرد هذا الثمن مقابل تلك الزيادة، وتسجل البضاعة بما فيها الزيادة في الدفاتر بنفس السعر المتعاقد عليه.

٢- بناء على أن الزيادة من حق المشتري وأن لها حصة من الثمن فإذا تبين أن البائع أتلفها أو استهلكها قبل التسليم يخفض الثمن بما يخص تلك الزيادة منه، ويحسب ما يخص الزيادة من الثمن بنسبة قيمة الأصل إلى قيمة الزيادة والعبرة بالقيم يوم الاتلاف لا يوم التعاقد ولا

يــوم التســليم، إذ أنــه من المعروف محاسبياً واقتصادياً أن القيم أو الاستهلاك تختلف من وقت لآخر.

ويمكن توضيح ذلك بالمثال التالي:

إذا اشــترى أرضــاً بهــا شجر بمبلغ ٢١٠,٠٠٠ ج ثم أثمر الشجر بعد التعاقد وتبين ذلك عند الاستلام، وقد استهلك البائع تلك الزيادة.

وفي هذه الحالة يتم تحديد القيم وقت الاستهلاك وعلى أساسها يتم حساب مــا يخــص الزيادة من الثمن لخصمه من الثمن المحدد عند التعاقد، فإذا كانت قيمة الأرض والشجر والثمر ١٠٠,٠٠٠ لكل مفردة على حدة، فإن ما يخص الثمر من الثمن

$$= \frac{\text{الثمن}}{\text{مجموع القيم}} \quad \frac{٢١٠,٠٠٠}{٣٠٠,٠٠٠} = ٧٠٠,٠٠٠ \text{ ج}$$

وبذلــك يخصــم للمشــترى ٧٠٠,٠٠٠ج وهي تعادل ثلث الثمن ويدفع ٢١٠,٠٠٠-٧٠٠,٠٠٠= ١٤٠,٠٠٠ج ويلاحــظ أن قــيمة الــثمر ١٠٠,٠٠٠ج ولكن حصته من الثمن ٧٠٠,٠٠٠ج.

وهــناك رأي لــبعض الفقهــاء بأن الثمر تابع للشجر وداخل فيه فيأخذ حصته منه، وبذلك فإن ما يخص الشجر من الثمن يوزع على الشجر والثمر، ولو طبق هذا الرأي على المثال السابق.

- يوزع الثمن أولاً على الأرض والشجر بنسبة قيمة كل منهما

$$\frac{٢١٠,٠٠٠}{٢٠٠,٠٠٠ \text{ (قيمة الأرض والشجر)}} = ١٠٥٠٠٠ \text{ ج}$$

- ثــم يوزع ثمن الشجر والثمر على قيمة كل منهما لحساب ما يخص الثمر من الثمن $\frac{\text{١٠٥٠٠٠ (ما يخص الشجر والثمر من الثمن)}}{\text{٢٠٠,٠٠٠ (قيمة الأرض والشجر)}}$

= ٥٢٥٠٠ ج

أي يسقط من الثمن الربع ويدفع المشتري ثلاثة أرباع.

وبالنسبة للمعالجة المحاسبية فتسجل البضاعة بدون الزيادة التي استهلكت أو تلفــت بالصافي من الثمن المتعاقد عليه بعد استبعاد ما يخص الزيادة بعد حســابها كمــا سبق، سواء كمبيعات في دفاتر البائع، أو كمشتريات في دفاتر المشتري.

٣- يكــون للمشــتري الحــق فــي رد البضاعة وعدم قبولها، إذا تبين عند الاستلام استهلاك البائع للزيادة و أو إتلافها لتفرق الصفقة عليه. إذ قد تكــون البضاعة من النوع الذي تتناقص قيمته أو منافعه بفصل الزيادة عنه، ولا يجبر ذلك –عند المشتري– مجرد خصم ما يقابل الزيادة من الثمن فكان من العدل أن يعطيه الشرع هذا الحق. .

٤- نظــراً لأن الزيادة المشار إليها أحكاماً فقهية خاصة عند ظهور عيب في المبــيع –كمــا سيتضــح فــيما بعد– أو عند حدوث خلاف بين البائع والمشــتري، فــيرى الباحــث ضرورة تسجيلها في سجلات إحصائية بالإضافة إلى تسجيلها مع الأصول التابعة لها حتى يمكن التعرف عليها ومعرفة ثمنها أو قيمتها مستقلة عن الأصول عندما يتطلب الأمر ذلك.

ثالثاً: تعديل عقد البيع بالزيادة في كمية البضاعة أو الزيادة أو الخصم من الثمن:

أجاز جمهور الفقهاء (٦) للبائع أن يزيد في المبيع بالإضافة إليه وبنفس الثمن المتعاقد عليه، كما أجاز واله أيضاً الخصم (الحط) من الثمن، كما أجازوا للمشتري أن يزيد في الثمن المتعاقد عليه بعد إنعقاد البيع، أي بعد الإيجاب والقبول واعتبروا كل ذلك ملحق بعقد البيع وتعديل له وفي رأي الباحث أن في ذلك من العدالة ما لا يخفى، إذ قد يتبين بعد التعاقد غبن أحد الأطراف في البيع ولا يكون من حقه رد البضاعة فيكون هذا الإجراء لتعديل العقد كمخرج لتصحيح هذا الغبن، إما بأن يسلم البائع للمشتري كمية زائدة عن المتعاقد عليه دون زيادة الثمن، أو يخفض (يحط بتعبير الفقهاء) من الثمن، إذا وقع الغبن على المشتري أو أراد البائع تشجيعه على الشراء بمنحه كمية مجانية زيادة عن المتعاقد عليها، وإذا وقع الغبن على البائع فيمكن تصحيح الثمن بزيادته من قبل المشترى، وفي ضوء الضوابط الفقهية التي قررها الفقهاء لتلك الحالة، يمكن صياغة الأسس المحاسبية التالية:

١- إذا منح البائع المشتري كمية إضافية من البضاعة بعد التعاقد والاتفاق على الثمن لأي سبب من الأسباب، فإن كانت البضاعة الأصلية قد سجلت بالدفاتر تعدل الكمية فقط في السجلات ولا تتأثر قيود اليومية السابق تسجيلها عند الاستلام الكمية الأصلية، وإن لم تكن قد سجلت حتى تاريخ الاتفاق على الزيادة تسجل الكمية بعد إضافة الزيادة ويترتب على ذلك تخفيض ثمن الوحدة حيث لم يتغير الثمن المتفق عليه رغم زيادة الكمية المشتراه.

٢- إذا خصم البائع للمشتري نسبة من الثمن المستحق بالعقد، فيعتبر -من الناحية الفقهية- كأن العقد وقع على الصافي بعد الخصم، أي أن ذلك يعتبر في عرف المعاملات المعاصرة خصم تجاري ومما يؤكد ذلك ما أوردته المجلة من أنه "إذا حط البائع من الثمن كان جميع المبيع مقابلا للباقي من الثمن بعد التنزيل والحط مثلاً لو بيع عقار بعشرة آلاف قرش ثم حط البائع من الثمن ألف قرش كان ذلك العقار مقابلاً للتسعة آلاف قرش الباقية"(٢)

ومن الناحية المحاسبية إذا تم الخصم قبل استلام البضاعة يستنزل من الثمن ويتم إثبات البضاعة بالصافي، وإذا تم لاحقاً بعد استلام البضاعة وإثباتها يخفض ثمن البضاعة وبالتالي المستحق للبائع بقيد عكسي لقيد إثبات البضاعة:

من حـ/ الدائنين (المورد)

إلى حـ/ البضاعة أو المشتريات

٣- إذا اتفق المشتري مع البائع على زيادة ثمن البضاعة المشتراه فباعتبار أن ذلك تعديل للعقد الأول، فإن كانت البضاعة المشتراه قد سجلت بالدفاتر، وتم الاتفاق على زيادة الثمن لاحقاً يتم إثبات الزيادة كما يلي:

من حـ/ البضاعة أو المشتريات

إلى حـ/ الدائنين (المورد)

(إثبات زيادة ثمن البضاعة)

وإذا كانت البضاعة المشتراه لم تسدد حتى تاريخ الاتفاق على الزيادة، يتم تعديل العقد وتثبت البضاعة بعد الزيادة بالثمن الأصلي مضافاً إليه الزيادة.

٤- هناك رأي آخر لبعض الفقهاء[٨]، باعتبار الزيادة أو الحط من الناحية الفقهية هبة، وليس تعديل يلحق بأصل المعقد، وطبقاً لهذا الرأي فإنه من الناحية المحاسبية لا تؤثر الزيادة أو الحط على العقد الأصلي أو الدفاتر، وإن حدث رد للبضاعة يسترد المشتري الثمن المتعاقد عليه بلا تأثير للخصم الذي تم من قبل البائع، وإن كان هناك زيادة للبضاعة يرد ما اشتراه طبقاً للعقد الأصلي دون الزيادة التي حصل عليها من البائع، وكذلك لو زاد المشتري ف الثمن، فإن يسترد الثمن المتعاقد عليه ولا يسترد الزيادة، أي أن لهذا الاتجاه الفقهي انعكاسات على المعالجة المحاسبية.

ولا يؤيد الباحث هذا الاتجاه إذ أن الهبة يمكن أن تكون في أي وقت دون ارتباط بعقد البيع، أما وقد ارتبطت بعقد البيع فيكون المقصود بها تعديله، وإلا لما ارتبطت به، كما أن الاتجاه الآخر الذي يؤيده الباحث على الوجه السابق يؤدي إلى القياس المحاسبي الصحيح لعمليات البيع والشراء.

**رابعاً: مصاريف تسليم البضاعة ومصاريف النقل وتسليم الثمن:**

**مصاريف تسليم البضاعة للمشتري:**

قرر جمهور الفقهاء أن جميع مصاريف تسليم البضاعة للمشتري تكون على البائع شرعاً، لأن دفع تلك المصاريف من تمام التسليم، ومن الأدلة على ذلك على سبيل المثال:

- قول الكاساني "وعلى هذا تخرج أجرة الكيال والوزان والعداد والذراع في بيع المكيل والموزون والمعدود والمذروع مكايلة وموازنة ومعاددة ومذارعة أنها على البائع، أما أجرة الكيال والوزان فلأنها من مؤنات

الكيل والوزن، والكيل والوزن فيما بيع مكايلة وموازنة من تمام التسليم على ما نذكر، والتسليم على البائع فكانت مؤنة التسليم عليه، والعدد في المعدود الذي بيع عدداً بمنزلة الكيل والوزن في المكيل والموزون عند أبي حنيفة فكان من تمام التسليم، فكانت على من عليه التسليم..."

- ما أورده ابن قدامه من أن "أجرة الكيال والوزان في المكيل والموزون على البائع لأن عليه تقبيض (تسليم) المبيع للمشتري والقبض لا يحصل إلا بذلك فكان على البائع"... وكذلك أجرة الذي يعد المعدودات"(١٠).
- ما أورده الدسوقي من أن أجرة التسليم على البائع "لأن التوفية واجبة عليه ولا تحصل إلا بذلك"(١١).

ولو فرض أن دفعها البائع فيكون ذلك نيابة عن البائع، يستردها خصماً من حسابه، وفي ذلك يقول الدسوقي "وانظر لو تولى المشترى الكيل أو الوزن أو العد بنفسه هل له طلب البائع بأجرة ذلك أم لا والظاهر كما قال شيخنا أن له الأجرة إذا كان شأنه ذلك أو سأله البائع في ذلك"(١٢) أي اتفق معه البائع على أن ينوب عنه في ذلك.

- وأوردت المجلة أن "المؤنة المتعلقة بتسليم المبيع تلزم البائع وحده فأجرة الكيال للمكيلات، والوزان للموزونات المبيعة تلزم البائع وحده"(١٣).

وبناء على ذلك لو حدث تلف بالسلعة قبل التسليم يكون من ضمان البائع، وإن حدث بعد التسليم يكون من ضمان المشتري، وفي ذلك أورد الدسوقي ما نصه "فإن هلك بعد التفريغ في أوعية المشتري كان الضمان منه، وأما إذا هلك حال تفريغه فيها فضمانه من البائع"(١٤)

والتفريغ في أوعية المشتري مثل التحميل تمهيداً للنقل إلى مخازن المشتري، أو الشحن، وحتى وقتنا الحاضر يطلق عليه عمليات الشحن والتفريغ.

**مصاريف نقل البضاعة ومصاريف تسليم الثمن:**

أجمع الفقهاء على أن مصاريف نقل البضاعة من مكان البائع إلى مكان المشتري، وكذلك مصاريف تسليم الثمن –إن وجدت– تكون على المشتري. ولذلك تسجل كمصروفات في دفاتر المشتري، وإن دفعها البائع يكون ذلك نيابة عن المشتري حتى يستردها.

وفي ذلك يقول ابن قدامة "وأما نقل المنقولات وما أشبهه فهو على المشتري"[١٥]، ويقول أيضاً لأن نقل المبيع وتفريغ ملك البائع منه على المشتري كنقل الطعام المبيع من دار البائع، ويفارق الكيل والوزن (من مصاريف التسليم) فإنهما على البائع لأنهما من مؤنة التسليم"[١٦].

وأما عن مصاريف تسليم الثمن أو تقبيضه أو أجرة الثمن كما يسميه بعض الفقهاء[١٧]، فقد أجمع الفقهاء أيضاً أنها على المشتري، وفرق البعض بين تلك المصاريف المذكورة ومصاريف فحص الثمن والتأكد من أن الثمن المنقود من عمله سليمة وليست مزيفة، وقالوا أن الأولى لا خلاف أنها على المشتري، أما الثانية فيرى الجمهور أنها على البائع، والبعض يرى أنها على المشتري أيضاً على أساس أنه مسئول عن تسليم الثمن من عملة جيدة.

ومن أدلة ذلك – على سبيل المثال:

١– ما أورده عن رسول الله ﷺ من حديث جابر الطويل الذي شمل قضايا فقهية عديدة منها تلك التي نحن بصددها، حيث ورد فيه أن رسول الله

ﷺ قال لجابر ".... ما فعل جملك؟ قلت هوذا، قال: بعينه، قلت: لا، بل هولك، قال: أخذته منك بوقيه. اركبه، فإذا جئت المدينة، فأتنا به، فلما قدم رسول الله ﷺ المدينة، قال لبلال :زن له أوقية وزده قيراطاً...."[١٨].

وعلق البغوي على هذا الحديث فقال:

وفي قوله: "زن له" دليل على أن من اشترى شيئاً يكون وزن الثمن على المشتري، لأنه من باب تسليم الثمن"[١٩].

ووزن الثمن يشمل كل ما من شأنه تسليم وتوصيل الثمن للبائع، مثل مصاريف التسليم والنقل إن كان لنقله مؤنة من مكان لآخر، أو مصاريف التحويل عن طريق المؤسسات المالية، كما هو ما عليه العمل الآن في المعاملات المعاصرة.

٢- ما أورده الدسوقي من أن "أجرة الثمن إذا كان مكيلا أو موزوناً أو معدوداً على المشتري"[٢٠].

٣- ما ذكره الكاساني بقوله الذي فرق فيه بين أجرة تسليم الثمن وبين أجرة فحصه والتأكد من أنه سليم "وكذا أجرة وازن الثمن على المشتري لما قلنا، وأما أجرة ناقد الثمن فعن محمد فيه روايتان أحدهما أنها على البائع والأخرى على المشتري"[٢١].

ويؤيد الباحث الاتجاه الثاني أنها على المشتري حيث إنه مسئول عن تسليم النقود والسليمة التي تصلح أن تكون ثمناً، وبذلك تكون جميع مصروفات تسليم الثمن على المشتري بما فيها التأكد من سلامة النقود أو الشيكات أو أي وسيلة للسداد.

٤- ما أوردته المجلة من أن "المؤنة المتعلقة بالثمن تلزم المشتري فيلزمه وحده أجرة عند النقود ووزنها (*) وما أشبه ذلك"(٢٢).

خامساً – تلف البضاعة قبل التسليم وبعده:

من المشكلات التي كثيراً ما تحدث في عمليات البيع والشراء، أن البضاعة المباعة قد تتلف كلها أو بعضها بعد التعاقد، وقد يترتب على ذلك خلافات بين البائع والمشتري، ولقد وضع الفقهاء ضوابط لذلك من شأنها الفصل في تلك المشاكل بعدالة وموضوعية، وتتلخص تلك الضوابط في التفرقة بين نوعين من البضاعة المباعة:

- النوع الأول: ما يكال أو يوزن أو يعد وغالباً ما يكون ذلك فيما يؤكل، وغالباً أيضاً مما تتقارب آحاده.
- النوع الثاني: ما لا يعد أو يوزن، وغاليا ما يباع جزافاً بغير العد أو الوزن أو الكيل، ويشمل في الغالب الأصول الثابتة والبضائع المتفاوتة في الوزن أو الحجم. وكذلك التفرقة بين ما إذا حدث التلف قبل القبض أي التسليم أو بعده.

فالذي يتلف بعد القبض أي التسليم يكون ضمانه على المشتري سواء من النوع الأول أو الثاني، ويلتزم بدفع الثمن للبائع إذا لم يكن قد دفع عند التعاقد، وهذا بإجماع الفقهاء. أما الذي يتلف قبل القبض، فإن كان من النوع الأول فهو من ضمان المشتري على رأي الجمهور، وإن كان من النوع الثاني فضمانه على المشتري.

(*) كانت هناك أنواع من النقود تحتاج إلى وزن عند استخدامها في السداد.

والسبب في هذه التفرقة بين ضمان المبيعات مما يكال أو يوزن أو يعد، وبين المبيعات الأخرى التي تباع جزافاً مثل أغلب الأصول الثابتة، أن الأولى كما يقول الفقهاء يتعلق بها حق توفية، أي لا يتحقق فيها التسليم إلا بالوزن أو العد أو الكيل للمشتري وليس مجرد التعاقد، أما الثانية فيتحقق التسليم فيها بعد العقد بمجرد التخلية، أي ترك البائع البضاعة للمشتري بحيث يمكنه نقلها، وإنما كان شأن النوع الأول عدم تحقق التسليم إلا بما ذكر كما سيتضح من تصريحات الفقهاء أنه يشمل أنواعاً أغلبها مطعومات يتحقق فيها التلف بسرعة وقد تختلف جودتها أو رداءتها في مدة قصيرة، ومن ثم لا يسأل عنها المشتري إلا بتسلمها بالعد أو الوزن أو الكيل لا بمجرد التخلية بخلاف النوع الثاني.

وفيما يلي بعض الأدلة من نصوص الفقهاء بهذا الخصوص:

- أورد ابن قدامه[٢٣] قول الخرقي: "وإذا وقع البيع على مكيل أو على موزون أو معدود فتلف قبل قبضه فهو من مال البائع" وقوله "وما عداه فلا يحتاج فيه إلى قبض وإن تلف فهو من مال المشتري" وعلق ابن قدامه على ذلك بقوله "يعني ما عدا المكيل والموزون والمعدود فإنه يدخل في ضمان المشتري قبل قبضه"
- لخص ابن رشد آراء الفقهاء في ذلك فقال: "واختلفوا في الوقت الذي يضمن فيه المشتري القبض أن تكون خسارته إن هلك منه، فقال أبو حنيفة والشافعي: لا يضمن المشتري إلا بعد القبض، أما مالك فله في ذلك تفصيل"[٢٤] فقد فرق الإمام مالك بين ماله حق توفية وبين ما ليس له على النحو السابق.

- ذكر ابن رشد أيضاً ما يدل على إجماع الفقهاء على ضمان المشتري لجميع أنواع المبيع بعد القبض بقوله "وقد اتفقوا على أن ضمان المبيعات بعد القبض من المشتري"[٢٥].

ويؤيد الباحث الاتجاه بأن تلف المبيع بعد العقد وقبل القبض يكون من ضمان البائع، وأن التلف بعد القبض يكون من ضمان المشتري دون تفرقة بين أنواع المبيع، حيث إنه قبل التسليم تكون في حوزة البائع أو تحت يده فيجب أن يكون مسئولاً عنها حتى يسلمها للمشتري، ذلك أنه إذا كانت بعض البضائع تتعرض للتلف بطبعها في المدة القصيرة فإن الأنواع الأخرى التي لا تتعرض للتلف قد تهلك بالسرقة أو الضياع فوجب أن يكون ضمانها على البائع حتى تسليمها.

وفي ضوء ما سبق من الضوابط الفقهية وما رجحه الباحث يمكن صياغة الأسس المحاسبية بهذا الخصوص على النحو التالي:

١- البضاعة المشتراه التي استلمها المشتري من البائع وتلفت أو ضاعت بعد الاستلام تكون في ضمانه ويتحملها، وتكون المعالجة المحاسبية بحسب طريقة السداد:

- فإن كان قد تم دفع الثمن حين الاستلام يكون من حق البائع وليس للمشتري استرداده، ويتم تسجيل التلف أو الضياع فقط في الدفاتر:

من حـ/ البضاعة أو الأصول التالفة

إلى حـ/ المشتريات أو الأصول

ويترتب على ذلك إلغاء قيد الشراء.

إذا لـــم يكن قد تم دفع الثمن للبائع يتم سداده كالمعتاد وحسب المتفق عليه مـــع الـــبائع، ولا علاقـــة لذلـــك بتلف أو ضياع البضاعة، ويثبت تلف البضاعة كما سبق.

- إذا كان التلف جزئي وقد حدث لدى البائع أي قبل التسليم، تكون المعالجة المحاســبية علـــى التفصـــيل الســـابق ولكن بقدر الجزء التالف فقط، أي يســتنزل من الثمن حصة الجزء التالف، ويرد للمشتري حصة هذا الجزء من الثمن إن كان قد تم السداد، وإذا لم يكن قد تم السداد فيسدد الباقي من الثمن بعد خصم حصة التالف منه.

## سادساً – مشكلة الإقالة في البيع والشراء:

قـــد تقتضي الظروف بعد البيع سواء بالنسبة للبائع أو المشتري لسبب أو لآخـــر الرجوع في البيع، وهو ما يعرف فقهاً بالإقالة ومضاها دفع عقد البيع وإزالـــته(٢٦)، أي طلب الرجوع فيه بعد العقد، وقد يطلبها البائع أو المشتري، وهـــي مندوب إليها يثاب فاعلها إذا طلبت منه ووافق لقول رسول الله ﷺ "من أقـــال أخاه المسلم صفقة كرهها، أقل الله عثرته يوم القيامة"(٢٧)، وقال البغوي تعلـــيقا على الحديث: "الإقالة في البيع والسلم جائزة قبل القبض وبعده، وهي فســـخ للبيع الأول حتى لو تبايعا وتقابضا، ثم تقابلا، فيجوز لكل واحد منهما التصرف فيما عاد إليه بالإضافة"(٢٨).

ويـــرى الباحث أن الإقالة تعتبر من الأساليب الهامة والضرورية، يجب تقريـــرها فـــي المعـــاملات المعاصرة، إذ تعتبر كمخرج شرعي أمام البائع والمشتري لإلغاء عقد البيع، في الحالات التي لا يكون للمشتري أو البائع فيها أي نـــوع من أنواع الخيارات المعروفة في الفقه، مع الحاجة الملحة لأحدهما

في الرجوع لأسباب وظروف طارئة استجدت لأحدهما بعد العقد جعلته يندم للبيع أو الشراء، ولذلك رغب الشرع فيها وحث عليها كما اتضح.

واختلف الفقهاء في حكمها هل هي فسخ للبيع الأول أم هي بيع جديد، والجمهور على أنها فسخ للبيع الأول[٢٩].

وعلى اعتبار أنها فسخ للبيع يمكن صياغة أهم الأسس والمعالجة المحاسبية بهذا الخصوص على النحو التالي:

١- إذا حدثت الإقالة بعد العقد وقبل استلام البضاعة، وقبل دفع الثمن يلغي العقد لدى كل من البائع والمشتري ولا أثر لذلك على الدفاتر، إلا إذا كانت المنشأة تثبت العقود بقيود نظامية أو بمذكرة في اليومية، فيجب إلغاء القيد النظامي أو تسجيل الإلغاء بمذكرة في اليومية.

٢- إذا حدثت الإقالة بعد استلام البضاعة وقبل دفع الثمن ففي دفاتر المشتري، يثبت رد البضاعة بقيد عكسي لإلغاء قيد الشراء، وكذلك في دفاتر البائع، يثبت استلام البضاعة المرتدة بقيد عكسي لإلغاء قيد البيع. ويرى الباحث الإلغاء (أي إثبات الإقالة) بقيود عكسية وعدم تسجيلها كمردودات حيث إن الإقالة حالة خاصة تختلف عن المردودات التي تكون لأسباب وظروف معروفة في مجال المحاسبة، ولكي تظهر المردودات بنوعيها -مردودات المبيعات ومردودات المشتريات- بأرقام متضخمة مما يؤثر على دقة بيانات التحليل المالي والمحاسبي. كما أن أحكامهما الفقهية تختلف إذ أن الإقالة لا تكون إلا بالتراضي، أما الرد فهو في الأصل حق مشروع للمشتري[٣٠]- لا يتوقف على رضا البائع- وأسبابه كوجود عيب في المبيع، أو أن يكون البيع بشرط الخيار.

٣- إذا حدثت الإقالة بعد استلام البضاعة ودفع الثمن، تسجل أيضاً بقيود عكسية كما سبق، ففي دفاتر المشتري:

- إذا دفع البائع الثمن للمشتري بمجرد الرد:

من حـــ/ النقدية

إلى حـــ/ المشتريات

ويترتب على ذلك تخفيض البضاعة بالصفقة موضع الإقالة.

- إذا تم رد البضاعة ودفع البائع الثمن بعد فترة:

عند الرد: من حـــ/ الدائنين (البائع)

إلى حـــ/ المشتريات

وعند الدفع: من حـــ/ النقدية

إلى حـــ/ الدائنين

وفي ضوء ذلك يسهل تصور المعالجة المحاسبية في دفاتر البائع.

٤- إذا تعيب المبيع عند المشتري ترتب عليه نقص في قيمة البضاعة تصح الإقالة، ويمكن أن تكون المعالجة المحاسبية في دفاتر المشتري في هذه الحالة على النحو التالي:

- إذا كانت الإقالة بعد استلام البضاعة وقبل دفع الثمن، يرد المشتري البضاعة، ويرد معها قيمة النقص بسبب العيب بحسب الاتفاق:

من مذكورين

٩٠٠ حـــ/الدائنين (البائع)

١٠٠ حـــ/ البضاعة التالفة

١٠٠٠ إلى حـــ/ المشتريات

١٠٠ حـــ/ الدائنين (البائع)

١٠٠ إلى حـــ/ النقدية

(إثبات دفع قيمة النقص بسبب العيب)

بفـــرض أن ثمـــن البضاعة ١٠٠٠ والنقص بسبب العيب ١٠٠ ويترتب على ذلك إقفال حساب البائع وحساب المشتريات بمقدار البضاعة موضع الإقالة.

- إذا كانت الإقالة بعد استلام البضاعة ودفع الثمن يرد البائع للثمن بعد خصم النقص وترد البضاعة الناقصة.

في حالة دفع المبلغ مباشرة عند رد البضاعة.

من مذكورين

٩٠٠ حـــ/النقدية

١٠٠ حـــ/ البضاعة التالفة

١٠٠٠ إلى حـــ/ المشتريات

إذا دفع بعد فترة

من مذكورين

٩٠٠ حـــ/الدائنين (البائع)

١٠٠ حـــ/ البضاعة التالفة

١٠٠٠ إلى حـــ/ المشتريات

عند الدفع

من مذكورين

حـــ/النقدية

إلى حـــ/ الدائنين (البائع)

وفي ضوء ذلك يسهل تصور المعالجة المحاسبية في دفاتر البائع.

## المبحث الثاني

## الأسس المحاسبية المستنبطة من الضوابط الفقهية لمشكلات بضاعة الأمانة والثمن في بيع المرابحة

استكمالا لموضوع البحث يحاول الباحث في هذا المبحث استنباط أهم الأسس المحاسبية لمجموعة من المشكلات المحاسبية المرتبطة ببعض أنواع البيوع وهى البيع عن طريق وكلاء الأمانة وتحديد الثمن في بيوع الرابحة، وذلك في ضوء الضوابط الفقهية، وذلك في محاولة لصياغة إطار عام من الأسس المحاسبية يمكن أن يكون مرشدا المحاسب بخصوص تلك المشكلات، بحيث إذا تم الالتزام به يكون ملتزما بالضوابط الفقهية، وسوف يعرض الباحث ذلك من خلال ثلاث نقاط على النحو التالي :

- مشكلة البيع عن طريق الوكلاء بالأمانة
- مشكلة تحديد الثمن في بيع المرابحة

**أولاً:- مشكلة البيع عن طريق الوكلاء بالأمانة:**

يعتبر البيع عن طريق الوكلاء من أهم أساليب البيع المنتشرة في مجال النشاط التجاري، وتعرف البضاعة المباعة بهذا الأسلوب ببضاعة الأمانة، ولهذا الأسلوب مشكلات متعددة معروفة لدى المحاسبين من حيث الأسس والمعالجة المحاسبية، وبالبحث في الفقه الإسلامي أمكن للباحث تأصيل أهم

تلك المشكلات واستنباط مجموعة من الأسس المحاسبية يمكن أن تحكم العمل المحاسبي بهذا الخصوص حتى يكون منضبطا مع القواعد الفقهية .

ويــرى الباحــث أن عقــد بيع بضاعة الأمانة بالوكالة يعتبر من الناحية الشــرعية عقــد وديعــة ووكالة بأجر، حيث صرح الفقهاء بأن الأمانة بعقد الاســتحفاظ كالوديعــة[٣١]، فالبضاعة لدى الوكيل تعتبر أمانة أو وديعة وهو وكــيل فــي بــيعها، والعمولة التي يتقاضاها تعتبر مقابل حفظ الوديعة وأجر الوكالة، والأجر جائز على الوديعة والوكالة[٣٢].

وبناء عليه يمكن استنباط الأسس المحاسبية التالية:-

١-علــى أســاس أن الوديعــة أمانة في يد المودع، وأنها بأجر، فإن بضاعة الأمانة إذا تلفت -سواء كان تلف جزئي أو كلي- لسبب يمكن تلافيه، أو تــبعديه أو تقصــيره، يتحمل الوكيل تبعة ذلك، على عكس الأمانة التي يكــون بــدون أجر فلا يضمنها إلا بالتعدي والتقصير فقط دون السبب الــذي يمكــن تلافــيه.[٣٣]وعلى ذلك يعالج هذا التلف محاسبيا في دفاتر الوكــيل كخسائر وتسدد قيمتها للموكل، والمرجع في تحديد أي الأسباب يمكن تلافيها من عدمه ومتى يكون كذلك إلى العادة وعرف التجار .

٢-إذا ثبــت أن الــتلف سواء كان جزئيا أو كليا راجع إلى تقصير الوكيل أو تعديــه،أو كان لسبب يمكن تلافيه، فإنه لا يحمل بثمن البضاعة التالفة أو ثمــن الجزء التالف – كما عليه العمل في الفكر المحاسبي التقليدى – بل يــتحمل القــيمة يوم التلف،[٣٤] أي تقدر قيمة البضاعة أو الجزء التالف والــذي قــد يخــتلف عن الثمن، وقد تختلف أيضا القيمة يوم التلف عن

القيمة يوم إرسال البضاعة للموكل وخاصة في ظل الارتفاع المستمر للأسعار، وهذا ما يتمشى مع الاتجاهات الحديثة في المحاسبة والتي تنادي بأخذ تغيرات الأسعار في الحسبان عند القياس المحاسبي. ويجب من الناحية المحاسبية تسجيل الفروق المترتبة على ذلك عند تسجيل خسارة التلف – أي الفروق بين القيمة والثمن إن وجدت – كخسائر غير عادية .

٣- يتحمل الموكل جميع مصاريف حفظ البضاعة وبيعها ونقلها من مخازنه إلى الوكيل[٣٥]، وعلى ذلك فإذا دفعها الوكيل فله خصمها من حساب الموكل طرفه قبل سداد إيرادات البيع .

٤- إذا تم رد بضاعة من الوكيل إلى الموكل يتحمل الموكل بمصاريف الرد من مصاريف نقل أو شحن وخلافه[٣٦]، وإن دفعها الوكيل يكون ذلك نيابة عن الموكل يخصمها من حسابه طرفه.

٥- إذا طلب الموكل من الوكيل رد بضاعة الأمانة أو جزء منها متأخر الوكيل في الرد عن الموعد المحدد عليه دون عذر قهري كبعد المسافة وتعطيل وسائل النقل، ثم تلفت قبل أو أثناء الرد فإنه يضمن قيمتها يوم التلف[٣٧]، ومن ثم يجب تسجيلها في دفاتره كخسائر يتحملها. لأن البضاعة أمانة يجب ردها عند طلبها[٣٨].

٦- إذا تلفت البضاعة المرتدة في الطريق -بشرط أن يكون الرد في الموعد المحدد- بدون تعد أو تقصير من الوكيل أو رسوله المرسل بالبضاعة، فلا يضمن ويتحملها الموكل، وتسجل في دفاتر الموكل كخسائر.

٧- إذا كانت بضاعة الأمانة لدى الوكيل من الأنواع التي يمكن أن يحدث بها زيادة كالمواشي وما شابه ذلك، فإن حدثت زيادة تكون للموكل[٣٩]، وإن بيعت يستحق ثمنها مع الثمن الأصلي للبضاعة أو يستردها إن شاء.

٨- إذا كان سعر بيع البضاعة محدد من قبل الموكل فيجب أن يلتزم به الوكيل، حيث إن الوكيل مأمور شرعاً بالتزام شروط الموكل، وتحديد السعر من الشروط وإن خالف وباع بزيادة تكون من حق الموكل[٤٠]، وإن كان السعر غير محدد فله أن يبيع بالسعر العادل بما لا يتغابن الناس فيه، وهو سعر المثل، فإن باع بغبن فاحش أو بغير ثمن المثل يضمن الفرق، ويتحمل به ويلتزم بسداده للموكل، وحد الغبن الفاحش من اليسير الذي يتم التجاوز عنه هو عرف التجار[٤١]، وزيادة في الاحتياط لتحقيق العدالة والموضوعية لا يجوز للوكيل بيع بضاعة الأمانة لمن يتهم في حقهم -وهم من لا تجوز شهادتهم له مثل الأم والأب والزوجة والأبناء- إلا بسعر المثل فإن ثبت غير ذلك يرد البيع أو يتحمل فرق السعر.

٩- إذا شرط الموكل على الوكيل أن يبيع نقداً، فلا يحق له أن يبيع بالأجل[٤٢]، فإن باع بالأجل يضمن ما يترتب على ذلك من ديون قد تعدم، أو أي مصروفات قد تترتب على ذلك مثل مصروفات التحصيل، ولا يجب تحميلها للموكل بخصمها من حسابه لدى الوكيل وينطبق ذلك على أن شرط حدده الموكل وخالفه الوكيل[٤٣].

١٠- إذا سدد الوكيل للموكل ثمن بعض المبيعات قبل تحصيلها وعند التحصيل أعدمت بعض الديون، فله أن يرجع بها على الموكل(٤٤) وتخصم من حسابه طرف الوكيل مما يتحصل من إيرادات فيما بعد.

**ثانياً- مشكلة تحديد الثمن في بيع المرابحة :**

تعتبر بيوع المرابحة من البيوع المنتشرة في المعاملات المعاصرة، حيث تعتبر من أهم أساليب الاستثمار التي تطبقها البنوك الإسلامية وأكثرها شيوعاً، وهي بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح معلوم متفق عليه بين البائع والمشتري(٤٥)، ومن أهم شروطه أن يكون الثمن الأول معلوماً، حث يبنى عليه ثمن البيع، ومعلومية الثمن الأول مبنية على الأمانة، وكل ما يخل بهذه الأمانة يفسد البيع أو يوجب الخيار للمشتري، وعند التعاقد على بضاعة المرابحة قد ظهر مشكلات عدة من أهمها تلك المتعلقة بتحديد الثمن(*)، ولذلك سوف يتناول الباحث فيما يلي –في ضوء الضوابط الفقهية– أهم تلك المشكلات: ومنها يحاول استنباط مجموعة من الأسس المحاسبية يمكن أن تكون مرشداً للمحاسب بهذا الخصوص وذلك على النحو التالي:

١- إذا كانت البضاعة قد اشتريت بخصم تجاري أو أي نوع من أنواع الخصم، ثم بيعت مرابحة فيجب أن يعبر سعر التكلفة (الثمن الأول) والذي يضاف إليه نسبة المرابحة عن الصافي بعد استبعاد تلك الخصومات، وإن بيعت البضاعة مرابحة ثم باعها المشتري مرابحة

---

(*) لقد تناول العديد من الباحثين موضوع بيوع المرابحة من زوايا عدة ولكن لم يركز أحد على المشكلات المحاسبية المتعلقة بتحديد الثمن.

لغيره، ثم حصل المشتري الأول من البائع على خصم بعد أن باع البضاعة، فيجب أن يخصمه للمشتري الثاني بالإضافة إلى حصته من الربح، فعلى سبيل المثال إن كان السعر الأول للبضاعة ١٠٠٠ وحصل مالك البضاعة على خصم ١٠% وباعها مرابحة بنسبة مرابحة ١٠% فإن سعر البضاعة مرابحة ١٠٠٠ – خصم١٠% =

٩٠٠ + نسبة المرابحة ٩٠٠× ١٠% = ٩٩٠

وإن بيعت بدون خصم يكون سعر المرابحة ١١٠٠ فإن باعها المشتري الأول مرابحة بنسبة ١٠% يكون سعر البضاعة ١١٠٠ + $\frac{١١٠٠ \times ١٠}{١٠٠}$ = ١٢١٠

فإن حصل المشتري الأول من البائع على خصم ١٠% بعد أن باعها فيجب استنزال هذا الخصم وحصته من الربح من الثمن الذي باع به للمشتري الثاني ومقدار الخصم ١٠% $\frac{١٠٠٠ \times ١٠}{١٠٠}$ = ١٠٠

حصة الخصم من الربح = $\frac{١٠٠ \times ١٠}{١٠٠}$

أي يخصم للمشتري الثاني ١١٠ فيكون الصافي وهو سعر بضاعة المرابحة بعد الخصم ١٢١٠ – ١١٠ = ١١٠٠

ويتم إثبات المبيعات والمشتريات في دفاتر كل من البائع والمشتري على أساس تلك الأسعار، وأساس ذلك ما يقوله الكاساني "وكذا لو حط البائع الأول عن المشتري بعض الثمن فإنه يبيعه مرابحة على الثاني بعد الحط لأن الحط أيضاً يلتحق بأصل العقد فكان الباقي بعد الحط رأس المال،

وهو الثمن الأول فيبيعه مرابحة عليه، ولو حط البائع الأول عن المشتري بعد ما باعه المشتري حط المشتري الأول ذلك القدر عن المشتري الثاني مع حصته من الربح لما ذكرنا أن الحط يلتحق بأصل العقد فيعتبر رأس المال وهو الثمن الأول ما وراء قدر المحطوط فيحط المشتري الأول عن المشتري الثاني ذلك القدر ويحط حصته من الربح أيضاً لأن قدر الربح ينقسم على جميع الثمن فإذا حط شيئاً من ذلك الثمن لابد من حط حصته من الربح"[٤٦].

٢- إذا تبين أن البضاعة المباعة مرابحة قد اشتراها البائع ممن لا تجوز شهادتهم له كالفروع والأصول أو الزوجة فيجب وجود بينة تأكد صحة الثمن وعدالته كالمستندات أو شهادة أهل الخبرة، ذلك أن الشراء من هؤلاء فيه غالباً شبهة المسامحة، مما يؤثر على دقة الثمن الأول، وهو الأساس في بيع المرابحة، والذي إذا فقد لا يصح البيع، أو يصح –على رأي البعض– ولكن يعطي للمشتري حق رد البضاعة، وفي ذلك ما من شأنه يحقق العدالة والموضوعية في القيام المحاسبي، وعن أساس ذلك يقول ابن قدامه: "وإن اشتراه من أبيه أو ابنه أو ممن لا تقبل شهادته له لم يجز بيعه مرابحة حتى يبين أمره، وبهذا قال أبو حنيفة"[٤٧].

٣- إذا كانت البضاعة مشتراه بالأجل، فلا يجوز بيعها مرابحة إلا إذا تبين للمشتري ذلك، إذ أن الشراء بالأجل يكون –في الغالب– أعلى سعراً من الشراء النقدي، ويرى الباحث في هذه الحالة إمكانية استنزال حصة الأجل من الثمن، وهو الفرق بين سعرها بالأجل

والسعر النقدي للوصول إلى ثمن الشراء الأول الذي يصح البيع به مرابحة، ويمكن أتباع مرابحة لنفس الأجل.

وعن أساس ذلك يقول الكاساني: "ولو اشترى شيئاً نسيئة لم يبعه مرابحة حتى يبين لأن للأجل شبهة المبيع وإن لم يكن مبيعاً حقيقة لأنه مرغوب فيه ألا ترى أن الثمن قد يزاد لمكان الأجل فكان له شبهة أن يقابله شيء من الثمن"[٤٨] ويقول ابن قدامة: "وإن اشترى شيئاً بثمن مؤجل لم يجز بيعه مرابحةً حتى يبين ذلك"[٤٩]، ويقول ابن تيمية: "... فإذا كان البائع قد اشتراه إلى أجل، فلابد أن يعلم المشتري ذلك"[٥٠]، "فليس المؤجل مثل الحال"[٥١]، ويقول الدسوقي: " ووجب على بائع المرابحة بيان الأجل الذي اشترى إليه لأن له حصة من الثمن"[٥٢].

٤- إذا كانت البضاعة قد مكثت فترة طويلة لدى البائع قبل أن يبيعها مرابحة فيجب بيان وتوضيح ذلك، إذ أن طول المدة غالباً ما يكون مظنة لتغير البضاعة في ذاتها أو سعرها، وربما تأثرت بالارتفاع المستمر للأسعار وإنخفاض القوة الشرائية للنقود، والذي أصبح ظاهرة ملحوظة في الوقت الحالي، وربما تأثرت بالتقادم والذي قد يكون بمعدلات سريعة جداً في ظل التطور التكنولوجي المستمر، وخاصة في بعض السلع مثل الحاسبات. وعن أساس ذلك من القواعد الفقهية يقول الدسوقي: "ووجب بيان طول زمانه أي زمان مكث المبيع عنده ولو عقار لأن الناس يرغبون في الذي لم يتقادم عهده في

أيديهم"[٥٣]، وأورد الدسوقي أيضاً قول اللخمي "إنما يجب بيان طول إقامته عنده كثيراً وباع مرابحة ولم يبين كان غشاً"[٥٤].

٥- إذا كان من يبيع مرابحة قد اشترى أصنافاً متفاوتة بثمن إجمالي، وأراد بيع بعضها مرابحة، فيجب توزيع الثمن الإجمالي على قيمة كل صنف لتحديد ثمن كل صنف على حدة، ويجب أن يتم ذلك بدقة باتباع الأساليب والوسائل المحاسبية التي تمكن من ذلك والمتاحة حالياً، ويجب أن يعلم المشتري بذلك، أي يعلم أن السعر الأول حسب على أساس تقديري، وهذا بخلاف الأشياء المثلية أي النمطية التي لا تختلف مفرداتها، فهذه إن باع بعضها دون البعض لا يلزم فيها البيان لعدم وجود أي نوع من التقدير في ثمن كل مفردة أو صنف، ولقد رأى بعض الفقهاء أن الأصناف التي يجب سعرها تقديرياً لا يجوز بيعها مرابحة، ولكن لا يؤيد الباحث ذلك لأن الأساليب الحديثة والمتطورة في ظل الخبرات المكتسبة تساعد على تقدير السعر بدقة كبيرة يمكن الاعتماد عليها في بيع المرابحة. وعلى أساس ذلك من الضوابط الفقهية ما أورده الدسوقي في الحاشية: "ووجب بيان (التوظيف) وهو توزيع الثمن على السلع بالاجتهاد (أي التقدير) ولو كان المبيع الموظف عليه متفقاً في الصفة كثوبين جنساً وصفة." [٥٥].

٦- إذا أخطأ البائع في الإخبار بالثمن، فأخبر بثمن أقل فطبقاً للضوابط الفقهية له تدارك ذلك إذا تبين الثمن الصحيح بعد البيع، وفي هذه الحالة يخير المشتري بين أن يرد البضاعة أو يكمل الثمن بأن يدفع

الجــزء الناقص وربحه، ويعدل العقد بشرط أن يُثبت البائع ذلك بأي طــريقة من طرق الإثبات كالمستندات أو شهادة الشهود، فعلى سبيل المــثال إذا كــان الثمن الذي أخبر به البائع ١٠٠٠ وبيعت البضاعة مــرابحة بــربح ١٠% أي بســعر ١١٠٠، ثم أثبت البائع بالأدلة أن السعر ١٢٠٠ وليس ١١٠٠ فيطالب المشتري بدفع الفرق وهو ٢٠٠ بالإضافة إلى حصته هذا الفرق من الربح ٢٠٠ × ١٠% = ٢٠ أي يدفع ٢٢٠ فيكون سعر البضاعة مربحة بعد التعديل ١١٠٠ +٢٢٠= ١٣٢٠

فــإذا كانــت بضاعة المرابحة قد سجلت بدفاتر البائع والمشتري بالسعر الخطــأ فيجــب تصــحيح قيود الإثبات في الدفاتر بحيث تعكس السعر بعد التعديل.

وإن تغــير المبيع مرابحة عند المشتري بزيادة أو نقص كأن تجري عليه عملــيات صناعية تزيد من قيمته، أو تكون البضاعة قابلة للنماء في ذاتها كالمواشــي وما شابه ذلك، أما النقص فقد يحدث بالتلف أو الاستهلاك، ثم أخبر البائع أنه أخطأ في الثمن بعد حدوث هذه التغيرات على البضاعة، ففــي هــذه الحالة لا يحق للمشتري رد البضاعة ولكن يكون أمامه ثلاث خيارات مشروعة وهي:

- دفــع الثمن الصحيح وربحه، أي تصحيح الثمن الأول بزيادة مقدار الخطأ وربحه كما سبق توضيحه.

- رد مثل المبيع إن كان من المثليات، أي يشتري مثله ويرده.

- وإن كان من غير المثلي أي كان من المتقوم كما يطلق عليه الفقهاء يدفع قيمته يوم البيع بشرط ألا تكون تلك القيمة أقل من الثمن الخطأ وربحه.

وفي ذلك أورد الدسوقي ما نصه "وإن غلط البائع مرابحة على نفسه فأخبر بنقص عما اشترى به وصُدّق، أي صدقه المشتري في غلطة أو أثبت ذلك بالبينة رد المشتري السلعة أي له ذلك وأخذ ثمنه، أو دفع ما تبين أنه ثمن صحيح وربحه إن كانت السلعة قائمة، فإن فاتت بنماء أو نقص لا بحوالة سوق، خُير مشتريه أيضاً بين دفع الثمن الصحيح وربحه ودفع قيمته في المقوم ومثله في المثلي يوم بيعه لأن العقد صحيح لا يوم قبضه ما لم تنقص قيمته عن الغلط وربحه لا ينقص عنهما"(٣٦).

ويلاحظ أن تغيرات الأسعار بسبب انخفاض القوة الشرائية للنقود لا تمنع الرد ولا تفيت السلعة، وهو ما أشار إليه الدسوقي بقوله "لا بحوالة سوق"، ويلاحظ أيضاً إشارته إلى حساب القيمة يوم البيع حيث يرى أنه إذا كان عقد البيع صحيحاً تجب القيمة يوم البيع لا يوم القبض، وهو متأخر عن يوم البيع وقد تختلف القيمة في تاريخ البيع عنه في تاريخ القبض، حيث يرى جمهور الفقهاء ألا تجب القيمة يوم القبض إلا في البيع الفاسد.

٧- إذا تبين يقيناً بأي طريقة من طرق الإثبات أن البائع كذب في السعر، فإن خصم قدر النقص الذي ترتب على كذبه وربحه فيجب على

المشتري أن يمضي البيع، وإن لم يوافق البائع على الخصم للمشتري أن يرد السلعة ويسترد الثمن الذي دفعه. فعلى سبيل المثال إذا كان الثمن الذي أخبر به ١٠٠٠ وباعه مرابحة بربح ١٠%، أ بمبلغ ١١٠٠ وتبين أن السعر الحقيقي ٩٠٠ وأن المشتري كذب، فيجب أن يخصم الزيادة في السعر وربحها أي ١١٠ ويكون الثمن ١١٠٠-١١٠=٩٩٠، ويمكن أن يلغي الثمن وتقيم السلعة ويدفع القيمة ما لم تزد عن الثمن الكاذب وربحه، فإن زادت فله أن يختار إما السعر الكاذب وربحه أو السعر الصحيح وربحه، ويبدوا أن هذه الأحكام تنطوي على عقوبة وتغليظ نظير الكذب في السعر.

وبناء عليه يجب تعديل قيود إثبات المبيعات والمشتريات في دفاتر البائع والمشتري، وعن أساس ذلك من الضوابط الفقهية أورد الدسوقي "وفي الكذب خير المشتري بين دفع الثمن الصحيح وربحه أو قيمتها ما لم تزد على الكذب وربحه"(٥٧).

وهناك آراء أخرى للفقهاء وما اختاره الباحث هو الراجح لدى أغلب الفقهاء(٥٨)، ويلخص آراء الفقهاء في ذلك البغوي فيقول "ولو كذب البائع في رأس المال، فكذلك يصح معه البيع، ولا خيار للمشتري إلا في بيع المرابحة، فإنه إذا اشترى شيئاً، ثم باعه مرابحة وكذب في رأس ماله، بأن كان قد اشتراه بمائة، فقال: اشتريته بمائة وعشرة فالبيع صحيح، وهل تحط الخيانة، فيه قولان، أحدهما: لا تحط وللمشتري الخيار، وهو قول ابن أبي ليلى، وأبي حنيفة والثاني هو الأصح: تحط الخيانة ولا

خيار للمشتري، وهو قول أبي يوسف، وفيه قول آخر: إن المشتري بالخيار، وإن يوسف، وفيه قول آخر: إن المشتري بالخيار، وإن حطت الخيانة"[٥٩].

٨- إذا ثبت بالأدلة غش البائع في السلعة المباعة مرابحة كأن يخبر عن صفة مرغوبة في المبيع وليست فيه، أو صفة مذمومة أنها ليست فيه ويثبت أنها فيه، فهذا غش وحكمه يختلف عن الكذب المشار إليه في البند السابق، ففي ضوء الضوابط الفقهية للمشتري أن يرد السلعة وليس له قبولها حتى لو خصم البائع مقابل النقص الذي نتج عن الغش وربحه وإنما يُخير، فإن اختار الرد تلغي العملية بالدفاتر ويرد السلعة ويسترد الثمن، وإن اختار عدم الرد يعدل الثمن ويخصم ما ترتب على الغش من زيادة فيه وما احتسب عليه من ربح -كما سبق في حالة الكذب- فإن كان قد دفع الثمن يسترد ما خُصم، وإن لم يكن قد دفع يدفع الباقي بعد الخصم وهو يمثل الثمن بعد استنزال ما ترتب على الغش.

ومن الأدلة الفقهية على حكم الغش وتفريق الفقهاء بينه وبين الكذب ما أورده الدسوقي "وإن كذب البائع أي زاد في اخباره كأن يُخبر أنه اشتراها بخمسين وقد كان اشترى بأربعين وسواء كان عمداً أو خطأ لزم البيع المشتري إن حط أي حط البائع الزائد المكذوب به وربحه فإن لم يحط لم يلزم المشتري وخير بين التماسك والرد بخلاف الغش فلا يلزمه ويثبت له الخيار بين التماسك والرد"[٦٠] أي حتى ولو خصم قدر الغش وربحه، ولو استهلكت السلعة أو تلفت، أي أصبحت غير قائمة او تغيرت

بـــزيادة أو نقص يدفع المشتري الأقل من الثمن الذي اشترى به أو القيمة يـــوم القبض: إنما كانت القيمة يوم القبض لا يوم البيع كما هو الحال في الكـــذب لأن العقد في الكذب صحيح ويعدل فقط أما في الغش فهو غير صـــحيح فلا عبرة للقيمة وقت البيع، لما قرره جمهور الفقهاء من أنه إذا فسد البيع يصار إلى القيمة يوم القبض ولا عبرة بالثمن المسمى.

وفي هذه الحالة أيضاً إذا اختار المشتري عدم الرد يعدل عقد البيع، ويتم تصحيح قيود الإثبات في الدفاتر بعد أن يدفع البائع ما يجب دفعه خصماً من الثمن الأول إلا إذا كان المشتري لم يدفع الثمن حتى تاريخ الاختلاف فيدفع الثمن بعد الخصم.

٩- إذا اشتريت بضاعة ونقصت أو تعيبت عند المشتري وأراد أن يبيعها مـــرابحة، فيجـــب الإخـــبار بذلك واستنزال مقدار النقص أو العيب، ويكـــون الباقـــي هـــو الثمـــن الأول الذي على أساسه تحسب نسبة المـــرابحة. وعن أساس ذلك أورد ابن قدامة ما نصه "إن تغير بنقص كنقصه بمرض أو جناية عليه، أو تلف بعضه أو بولادة أو عيب، أو يـــأخذ المشتري بعضه، كالصوف واللبن الموجود ونحوه، فإنه يُخبر بالحـــال علـــى وجهـــه لا نعلـــم فيه خلافاً، ذكره القاضي، وقال أبو الخـــطاب: يحط إرش العيب من الثمن ويخبـــر بالباقـــي، لأن إرش العيب عوض ما فات به، فكان ثمن الموجود ما بقـــي"[٦١].

## المبحث الثالث

## الأسس المحاسبية المستنبطة من الضوابط الفقهية لمشكلة المردودات والمسموحات

تعتبر مشكلة مردودات ومسموحات المشتريات والمبيعات من المشكلات الهامة في الفكر المحاسبي التقليدي، إذ تكتنفها مشكلات متعددة من حيث الأسباب الداعية إلى الرد، سواء مخالفة المواصفات أو وجود عيوب بالبضاعة، وما هي العيوب التي توجب الرد؟ وطريقة حساب قيمة المردودات، وفي حالة الاتفاق على عدم الرد ما هي قيمة التعويض أو المسموحات المقابلة للعيب أو مخالفة المواصفات؟ والتي يمكن استنزالها من الثمن .....إلخ.

وحتى وقتنا الحاضر لا تزال هذه المشكلات موضع بحث وخلاف، لا يجد الباحث بشأنها أسساً محددة متفق عليها، وإن وجد بالنسبة للبعض لا يوجد بالنسبة للبعض الآخر.

وبالبحث في الفقه الإسلامي وجد الباحث من الضوابط الفقهية التي قررها الفقهاء الكثير لتقنين ومعالجة تلك المشكلات بشأن المردودات والمسموحات، وبما يحقق العدالة والموضوعية لجميع الأطراف، والتي يمكن على أساسها استنباط مجموعة من الأسس المحاسبية يمكن أن تشكل إطاراً عاماً يكون مرشداً للمحاسب بهذا الخصوص.

وفيما يلي أهم تلك الأسس التي أمكن للباحث استنباطها مع أدلتها من الضوابط الفقهية التي تم الاسترشاد بها والاستنباط منها، وسوف يعرضها الباحث من خلال ثلاث نقاط:

الأولى: إذا كان المبيع قائما بحالته لم يتغير بأي صورة

والثانية: إذا زاد المبيع عند المشتري مع وجود عيوب به.

والثالثة: إذا حدث بالمبيع عيب عند المشتري مع وجود عيب قديم به.

**أولاً: إذا كان المبيع بحالته قائماً لدى المشتري أو غيره لم يتغير بأي صورة:**

١- الأصل أن البضاعة المباعة تكون مطابقة للمواصفات حسب طلب المشتري وخالية من العيوب، فإن وجدت مخالفة للمواصفات أو بها عيوب يكون للمشتري الحق في ردها وهذا الحق هو حق شرعي لا يتوقف على رضا البائع، فإن ردها يسترد الثمن كاملا إن كان قد دفع وإن لم يكن قد دفع يسقط حق البائع فيه، ومن الناحية الشرعية يعتبر ذلك فسخ لعقد البيع.

٢- إن كانت المخالفة للمواصفات لبعض البضاعة وكذلك العيوب، أي بعضها مطابق وسليم وبعضها معيب، يكون حق الرد للمعيب فقط عند الجمهور، إلا إذا طلب البائع ردها بالكامل فله الحق في ذلك.

٣- ليس للمشتري الحق في عدم الرد وطلب التخفيض مقابل العيب، فليس له إلا الرد أو عدمه، وإنما يجوز أن يتفق مع البائع على عدم الرد مقابل

مسموحات مقابل العيب تخفض من ثمن البضاعة، وفي ذلك أوردت المجلة أنه: "إذا وجد المشتري بمشتريه عيباً وأراد الرد به فاصطلحا على أن يدفع البائع دراهم إلى المشتري (مسموحات) ولا يرد عليه المبيع جاز ويجعل حطا من الثمن"(٦٢).

٤- العيب الذي يستحق المشتري به رد البضاعة هو ما ينقص بوجوده ثمن تلك البضاعة، وتعتبر المخالفة للمواصفات المحددة من قبل المشتري من العيوب.

فليس كل عيب يؤثر بالنقص في ثمن البضاعة، فقد توجد عيوب لا تؤثر، أو يمكن إزالتها بدون تكاليف إضافية، والعبرة في تحديد ما يكون عيباً مما لا يكون هو عرف التجار وأهل المعرفة والخبرة في كل نشاط.

والأدلة على ذلك مما صرح به بعض الفقهاء:

"والعيب الذي يثبت هذا الخيار (أي خيار الرد) هو الذي يوجب نقصان القيمة عند التجار، لأن التضرر يكون بنقصان المالية، والمقياس الذي تقاس به مالية الأشياء هو القيمة: فكل ما يوجب نقصاناً فيها يوجب نقصاناً في المالية، وبهذا النقصان يكون العيب، والمرجع في ذلك إلى أهل الخبرة فهم الذين يثبتون وجود العيب، ويقررون مقدار تأثيره في القيمة"(٦٣).

ويقول ابن رشد: "والأصل أن كل ما حط القيمة أنه يجب به الرد"(٦٤).

ويقول الكاساني: أن العيب "كل ما يوجب نقصان الثمن في عادة التجار"(٦٥).

٥- يـتم حسـاب قـيمة المعيب من البضاعة أو المسموحات بطريقة دقيقة وضـعها الفقهـاء، وذلك بتقسيم ثمن البضاعة بين السليم منها والمعيب بنسـبة قـيمة كل جزء، فالقيمة في هذه الطريقة هي الأساس في تقسيم الثمـن، ويـتم تحديد قيمة الجزء التالف بتقويم البضاعة سليمة وتقويمها معيبة والفرق يمثل قيمة الجزء المعيب، فينسب إلى قيمة البضاعة سليمة لـتحديد نسـبة المعيـب إلـى السليم، وعلى ذلك يوزع الثمن، وكمثال: بفـرض أن ثمـن البضاعة ١٠٠٠ واكتشف المشتري جزءاً منها معيباً، وتـم تقدير قيمة البضاعة سليمة ١٢٠٠ ومعيبة ٩٠٠ فتكون قيمة الجزء التالف ٣٠٠ وبنسبته إلى قيمة البضـاعة سـليمة $\frac{٣٠٠}{١٢٠٠}$ = $\frac{١}{٤}$

فيكون ما يخص المعيب من الثمن ١٠٠٠ × $\frac{١}{٤}$ = ٢٥٠ تمثـل المسـموحات التـي يجب أن يخفض بها البائع الثمن، ويشرح الإمام الشافعي هـذا الأسـاس فيقول. "تقوم سليمة من العيب فيقال قيمتها مائة ثم تقوم وبها العيب فيقال قيمتها تسعون وقيمتها يوم قبضها المشتري من البائع لأنه يومئذ تم البيع، ثم يقال له إرجع بعشر ثمنها على البائع كائناً ما كان، قل أو كثـر، فـإن اشـتراها بثمانيـن رجـع بثمانية، وإن كان اشتراها بخمسـين رجع بخمسة"[٦٦]. ويقول الدسوقي "اعتبار القيمة ميزان الرجوع"[٦٧]. ويقول أيضاً: "وإذا وجـب للمبـتاع الإرش فـيقوم المبيع ولو مثليا (سالما) بمائة (ومعيباً) بثمانين مثلا (ويؤخذ) للمشتري (من الثمن النسبة) أي نسبة نقص قيمته معيباً إلـى قيمـته سليماً، أي نسبة ما بين القيمتين وهو الخمس في المثال، فيرجع علـى البائع بخمس الثمن"[٦٨]. ويقول ابن قدامة "فمعنى إرش العيب أن يقوم

المبيع صحيحاً ثم يقوم معيباً فيؤخذ قسط ما بينهما من الثمن فنسبته إلى الثمن نسبة النقصان بالعيب من القيمة"(٦٩).

٦- من المعروف أن القيمة قد تختلف من وقت لآخر، فما هو الوقت الذي تقدر فيه القيمة كأساس لتحديد ثمن المعيب، أي المسموحات؟ حيث قد تنقضي مدة طويلة بين تاريخ عقد البيع وتاريخ القبض، أو تاريخ اكتشاف العيب والاتفاق على الحساب. وجمهور الفقهاء على أن العبرة بالقيمة وقت القبض للبضاعة(٧٠)، حيث هو الذي يمثل تاريخ إتمام البيع والشراء، فالبيع لا يتم إلا بالقبض، وهو الذي به تدخل البضاعة في ضمان المشتري.

٧- يجب أن يقوم بعملية التقويم اثنان على الأقل من الخبراء، على مستوى عال من الخبرة والكفاءة، ولابد أن يكونا بعيدين عن التحيز، حتى يكون التقدير موضوعيا وعادلاً.

وفي ذلك ما أوردته المجلة: "ولابد أن يكون المقوم اثنين يخبران بلفظ الشهادة بحضرة البائع والمشتري، والمقوم الأهل في كل حرفة"(٧١).

٨- الأصل أن يتحمل المشتري -كما سبق بيانه- مصاريف نقل البضاعة إلى محله، ويتحمل مصاريف ردها إلى محل البائع(٧٢)، في حالة الاتفاق على الرد للعيب، ولكن أفتى بعض الفقهاء(٧٣)، بأن يتحمل البائع مصاريف رد البضاعة من محل المشتري إلى محله وكذلك المصاريف التي تكبدها المشتري في نقلها بعد التعاقد إلى محله في حالة ما إذا كان مدلساً، أي يعلم بعيوب البضاعة ولكنه أخفاها عن المشتري، أو ذكر

صفات ليست متوفرة فيها، والباحث يؤيد هذا الرأي حيث أنه هو المتسبب في فساد البيع وما ترتب على ذلك من مصاريف تكبدها المشتري، بخلاف العيوب التي تظهر بعد البيع ولا يعلمها البائع قبل العقد، فهذه من الأمور العادية في النشاط التجاري.

وعلى ذلك يُطالب البائع المدلس بتلك المصاريف ويجعل مدينا بها في الدفاتر لحين سدادها، ويجب أن يمكنه القانون من ذلك.

٩- إذا ثبت أن البائع دلس على المشتري، أي أخفى عيوب البضاعة وهو يعلمها، فلقد خص بعض الفقهاء[٧٤] المدلس في البيع بأحكام خاصة منها الرجوع عليه بإرش العيب حتى لو باع المشتري تلك البضاعة للغير ولم يظهر العيب إلا بعد البيع لهذا الغير، رغم أنه في حالة عدم التدليس فبمجرد بيع المشتري الأول للبضاعة يسقط حقه في الرجوع على البائع، إذ يعتبر ذلك رضا بالعيب.

وفي هذه الحالة يرجع المشتري الثاني على المشتري الأول بمقابل العيب (المسموحات) ويرجع المشتري الأول على البائع المدلس بذلك المقابل (المسموحات) أو بما يكمل الثمن الذي دفعه للبائع أيهما أقل.

وكمثال لذلك: اشترى (أ) من (ب) بضاعة بمبلغ ١٠ وباعها إلى (جـ) بمبلغ ٨ ثم اكتشف (جـ) بها عيباً قديماً، تم حساب مقابله (إرشه) بالطريقة السابق ذكرها فكان ٣ فيبقى في يد المشتري الأول بعد دفع الارش ٥ فيرجع على البائع بمبلغ الإرش ٣ لأنه أقل مما يكمل الثمن الذي دفعه إلى البائع الأول، وهو مبلغ ٥ حيث تبقى في يده ٥ من الـ٨.

وإذا بيعت بمبلغ ١١ وتم حساب إرش العيب ٧ يبقى في يد المشتري الأول بعد دفع الإرش ٤ فيطالب البائع بمبلغ ٦ ليكمل ٤ التي في يده ليصل الثمن الذي اشترى به ١٠ لأن المكمل ٦ أقل من الإرش وهو ٧.

ويتم تسجيل المسموحات في دفاتر كل من أ، ب، جـ على هذا الأساس.

**ثانياً: زيادة المبيع عند المشتري مع وجود عيوب به:**

قد تحدث زيادة في المبيع عند المشتري، وهذه الزيادة قسمها الفقهاء إلى[٧٥]:

- زيادة متصلة وهذه تنقسم إلى:

أ- زيادة متصلة متولدة من المبيع كسمن أو كبر.

ب- زيادة متصلة غير متولدة من المبيع بل مضافة إليه كالعمليات الصناعية التي يجريها المشتري على المادة الخام المشتراه، وضرب الفقهاء مثلاً لذلك بصباغة الثوب أو خياطة القماش.

- زيادة منفصلة وهذه تنقسم إلى:

أ- متولدة من المبيع كالولد واللبن والثمرة.

ب- غير متولدة من المبيع كالغلة، أي الكسب كأن تكون سيارة مشتراه تم تشغيلها بعض الوقت قبل ظهور العيب، أو آلة تم تأجيرها أو داراً أو شقة تم تأجيرها.

وقد اختلف الفقهاء[٧٦] في مدى تأثير أنواع الزيادة المختلفة على إمكانية الـــرد بالعيب، إذا اكتشف العيب عند المشتري بعد حدوث الزيادة، فمنهم من صـــرح بأن جميع أنواع الزيادة أياً كانت لا تمنع الرد، ومنهم من صرح بأن المتصلة المتولدة عن المبيع فقط هي التي تمنع الرد، ومنهم من قال أن جميع أنـــواع الزيادة تمنع الرد فيما عدا المتصلة غير المتولدة عن الأصل كصباغة الثوب والمنفصلة غير المتولدة عن الأصل كالغلة.

ومعـــنى امتـــناع الرد أي لا يكون أمام المشتري غير خيار واحد وهو الاحتفاظ بالسبيع وأخذ إرش العيب كما يقول الفقهاء، أي مقابل العيب.

ويؤيد الباحث الاتجاه الذي ينص على أن الزيادة ملك للمشتري ولا تمنع الـــرد أيـــا كان نوعها لأنها حدثت في ملك المشتري وبعد عقد شراء صحيح وهـــي في ضمانه من تاريخ القبض أي الاســـتلام، وقد قال رســـول الله ﷺ "الخـــراج بالضـــمان"[٧٧] كما أن تلك الزيادة إذا كانت متصلة يسهل في ظل الأســـاليب المحاســـبية الحديثة تحديد قيمتها بالنسبة لقيمة المبيع بدقة وعدالة، وإن كانـــت منفصلة فلا تحتاج إلى تقدير ولا تؤثر على المبيع إذ يكون قائما بحاله.

وبناء على ذلك يمكن استنباط الأسس المحاسبية التالية:

١- إذا اشـــترت المنشـــأة بعض الأصول وغلت تلك الأصول بعض الإيراد، وظهر بها عيب وتقرر ردها للبائع يسجل الإيراد كحق للمنشأة، ويسجل ردهـــا واســـترداد الثمـــن كـــاملا، وإن تم الاتفاق على تخفيض الثمن كمســـموحات يـــتم حســـاب مقابل العيب أو مقدار ما يخفض من الثمن

كمسموحات بالطريقة السابق ذكرها والمقررة -كما سبق توضحيه- بإجماع الفقهاء، وهي تقويم البضاعة سليمة وتقويمها بالعيب وتحديد نسبة قيمة العيب إلى السليمة وبضرب هذه النسبة في الثمن يتحدد مقدار المسموحات، وقد سبق توضيح ذلك بمثال رقمي.

٢- إذا زادت البضاعة المشتراه زيادة متصلة بفعل المشتري كالعمليات الصناعية التي يجريها على البضاعة فتزيد في قيمتها، ثم اكتشف بها عيب بعد الزيادة، وتم الاتفاق على عدم الرد وتخفيض الثمن كمسموحات، يتم أولاً تقويم البضاعة سليمة بدون الزيادة، وذلك بتقدير قيمة الزيادة وخصمها من قيمة البضاعة ككل بعد الزيادة، وبعد تحديد قيمة البضاعة سليمة بدون الزيادة، يتم تقويمها معيبة، ويتم تحديد ما يخص مقدار العيب من الثمن (المسموحات) بالطريقة السابق توضيحها.

٣- إذا زادت البضاعة المشتراه زيادة متصلة من ذات البضاعة عند المشتري، كالسمن أو الكبر، كما يحدث في مبيعات المواشي في مزارع التسمين أو التوالد، ومزارع تربية الخيول والنعام المنتشرة الآن، ومزارع الدواجن وما شابه ذلك، واكتشف بها عيوب ثبت أنها قديمة حادثة عند البائع، يكون للمشتري الحق في رد البضاعة دون الزيادة أو الإبقاء وعدم الرد مع تخفيض الثمن (مسموحات) مقابل العيوب إذا وافق البائع.

- فإذا تم الاتفاق على الرد، تقوم البضاعة سليمة بدون الزيادة وتقوم سليمة بالزيادة، والفرق يمثل قيمة الزيادة فتسلم البضاعة للبائع، ويرد الثمن

كـــاملاً ويدفـــع معه قيمة الزيادة للمشتري طبقاً لما سبق تأييده من آراء الفقهاء، بأن تلك الزيادة حدثت في ملك المشتري، وهي من حقه.

- وإذا تم الاتفاق على عدم الرد، في مقابل مسموحات بقيمة العيب، ففي هذه الحالـــة يـــتم تحديـــد مـــا يخص العيب من الثمن (المسموحات) بتقويم البضـــاعة ســـليمة قبل الزيادة وتقويمها معيبة قبل الزيادة وتحديد نسبة العيـــب إلـــى قيمة البضاعة سليمة، وبناء عليه يحدد مقدار المسموحات بضرب نسبة المعيب إلى القيمة في الثمن الإجمالي كما سبق توضيحه.

٤- إذا كانـــت الـــزيادة فـــي البضـــاعة المشتراه منفصلة من ذات البضاعة كالـــتوالد والتناسل وإدرار اللبن والبيض في المشروعات السابق الإشارة إلـــيها، أو الـــثمرة في مزارع الفواكه، وتم اكتشاف عيب قديم فيها، فيتم تسجيل الزيادة في دفاتر المشتري كحق له، وتتوقف المعالجة المحاسبية بعـــد ذلـــك على الاتفاق بين البائع والمشتري، فإما الرد وإما الإبقاء مع تخفيض الثمن كمسموحات، وتحسب قيمة المسموحات كما سبق بيانه في البند السابق.

**ثالثاً: حدوث عيب جديد عند المشتري مع وجود عيب قديم.**

من المشكلات التي يواجهها المحاسب عند معالجة عمليات البيع والشراء والمردودات بعد الشراء، ظهور عيب قديم وفي نفس الوقت حدوث عيب في البضاعة عند المشتري بعد الشراء، أي أن البضاعة بها عيبين: قديم اشتريت به وحديث حدث عند المشتري.

وفي هذه الحالة قرر بعض الفقهاء[٧٨]، أن حدوث عيب عند المشتري يمنع الرد بالعيب القديم، ولا يكون أمام المشتري غير أخذ إرش (مقابل) العيب القديم في صورة مسموحات مشتريات، وإن أراد البائع في هذه الحالة استرداد البضاعة بالعيب الحادث فله ذلك دون الرجوع على المشتري بإرش ذلك العيب، وخلافاً لذلك يرى جمهور الفقهاء أن العيب الحادث عند المشتري لا يمنع الرد، فيكون للمشتري خيار الرد ودفع مقابل العيب الحادث عنده للبائع أو عدم الرد وأخذ مقابل العيب القديم من البائع.

ويؤيد الباحث رأي الجمهور على أساس أنه كما يمكن تقدير مقابل العيب القديم إذا تمسك المشتري بالبضاعة ولم يرد، فإنه يمكن تقدير مقابل العيب الحادث إذا أراد الرد. كما أن المشتري قد يرى من صالحه رد البضاعة ودفع مقابل العيب الذي حدث عنده، وطالما يمكن رفع الظلم الذي وقع على المشتري بشراء البضاعة المعيبة بالرد مع دفع مقابل العيب الحادث عنده. فكما صرح الفقهاء لا يصار إلى غيره، وهو فرض بضاعة معيبة عليه لم يرغب فيها.

وفي ضوء ذلك يمكن استنباط الأسس المحاسبية التالية:

١- في حالة اكتشاف عيوب قديمة في البضاعة المشتراه وعيوب جديدة حدثت عند المشتري.

- إذا تم الاتفاق على عدم الرد، تحسب قيمة المسموحات التي يخصمها أو يدفعها البائع للمشتري مقابل العيب القديم بالطريقة السابق توضيحها.

- إذا تم الاتفاق على الرد، يسترد المشتري الثمن الذي دفعه بعد خصم مقابل العيب الحادث عنده للبائع، ويحسب مقابل العيب الحادث بتقويم البضاعة سليمة وتقويمها معيبة بالعيب القديم، وتقويمها معيبة بالعيب الجديد، وتحديد نسبة قيمة كل عيب، وتحديد نصيب العيب الحادث من الثمن وهو التعويض الواجب دفعه للبائع أو خصمه عند استرداد الثمن.

وكمثال يوضح ذلك:

بفرض أن ثمن البضاعة ٢٠ واكتشف بها عيب قديم وحدث بها عيب جديد عند المشتري.

- في حالة عدم الرد:

تقوم البضاعة سليمة ومعيبة بالعيب القديم، ويفرض أن نتيجة التقويم كانت كما يلي:

| | |
|---|---|
| قيمة البضاعة سليمة | ١٠ |
| قيمة البضاعة معيبة بالعيب القديم | ٨ |
| قيمة العيب القديم | ٢ |

نسبة قيمة العيب إلى القيمة السليمة = $\frac{٢}{١٠}$ $\frac{١}{٥}$

يأخذ المشتري (مسموحات) مقابل العيب: القيمة السليمة× $\frac{١}{٥}$

أي ٢٠× $\frac{١}{٥}$ ٤

- **في حالة الرد:**

| | |
|---|---|
| قيمة البضاعة سليمة | ١٠ |
| قيمة البضاعة معيبة بالعيب القديم | ٨ |
| قيمة البضاعة معيبة بالعيب القديم والحادث | ٥,٥ |
| قيمة العيب الحادث (٨ – ٥,٥) | ٢,٥ |

نسبة قيمة العيب الحادث إلى القيمة السليمة $\frac{٢,٥}{١٠} = \frac{١}{٤}$

يأخذ البائع من المشتري (مسموحات) ٢٠ × $\frac{١}{٤}$ = ٥

٢- إن تبين وجود عيب جديد بعد اكتشاف عيب قديم في البضاعة مع حدوث زيادة متصلة فيها عند المشتري، وكان الاتفاق على الرد، يحسب مقدار الزيادة وما يقابل العيب الجديد بالطرق السابق شرحها، وتقارن الزيادة بما يقابل العيب الجديد (إرش العيب) فإن كان ما يقابل العيب الجديد أكبر من الزيادة يدفع المشتري الفرق للبائع، وإن كان العكس يدفع البائع الفرق للمشتري، وإن تساوت الزيادة مع إرش العيب، فلا شيء على المشتري أو له، وبطبيعة الحال سوف يختلف التسجيل في دفاتر كل من البائع والمشتري بحسب الحالات المشار إليها.

# الخلاصة

تعتبر المشكلات المحاسبية المتعلقة بالبيع والشراء من أهم المشكلات التي تواجه المحاسب في التطبيق العملي ومن أكثرها شيوعاً، ومن ثم فقد تناول الباحث في هذا البحث مجموعة هامة من تلك المشكلات بالدراسة والتحليل من زاوية الفكر الإسلامي في محاولة لاستنباط وتأصيل وصياغة مجموعة من الأسس المحاسبية من خلال الضوابط الفقهية التي قررها الفقهاء لتقنين ومعالجة تلك المشكلات، حتى يكون العمل المحاسبي متفقاً والمنهج الإسلامي مما يساهم بدرجة كبيرة في تحقيق الهدف الأساسي لعلم المحاسبة وهو إحقاق الحقوق لجميع الأطراف بموضوعية وعدالة من خلال الوصول بالبيانات المحاسبية إلى أقصى درجات الموضوعية.

وقد تناول الباحث الموضوع من خلال ثلاث مباحث تناول في الأول الأسس المحاسبية المستنبطة من الضوابط الفقهية لأهم المشكلات المحاسبية المتعلقة بتسليم وتسلم البضاعة وهي: مشكلة زيادة أو نقص البضاعة عند التسليم – مشكلة الزيادة التي قد تحدث في المبيع بعد العقد وقبل التسليم – مشكلة تعديل عقد البيع بالزيادة في كمية البضاعة أو زيادة الثمن أو تخفيضه –مشكلة مصاريف تسليم البضاعة ومصاريف النقل وتسليم الثمن –مشكلة تلف البضاعة أو جزء منها قبل التسليم وبعده – مشكلة الإقالة.

أما المبحث الثاني فقد تناول فيه استنباط الأسس المحاسبية في ضوء الضوابط الفقهية لأهم المشكلات المحاسبية المتعلقة بأسلوبين من أساليب البيع المنتشرة في الوقت الحاضر وهما أسلوب البيع عن طريق وكلاء الأمانة، وأسلوب بيع المرابحة واقتصرت الدراسة في الأسلوب الثاني على المشاكل المحاسبية لتحديد الثمن على اعتبار أنه الموضوع الذي لم يلق اهتماماً كافياً

مـــن قـبل الباحثيـــن فـــي مجـــال بيوع المرابحة على عكس باقي مشكلات المرابحة.

أمـــا المبحـــث الثالـــث فقد تناول فيه الباحث استنباط الأسس المحاسبية لمشكلة مردودات ومسموحات المبيعات والمشتريات.

ولقـــد أمكـــن للباحث من خلال الدراسة التحليلية للضوابط الفقهية التي قررها الفقهاء للمشكلات سابقة الذكر استنباط وتأصيل وصياغة مجموعة من الأســس المحاسبية يمكن للمحاسب الاسترشاد بها في التطبيق العملي لمعالجة تلـــك المشكلات بما يساهم في تحقيق موضوعية البيانات المحاسبية، وبالتالي تحقـــيق العدالة لجميع الأطراف المرتبطة بعمليات البيع والشراء، وفي نفس الوقـــت يحقق الالتزام بالمنهج الإسلامي في جانب هام من جوانب المعاملات -فـيما يـــتعلق بالبـيع والشراء- وهو مطلب أساسي للمجتمعات الإسلامية كخطوة لتحرير المعاملات من المخالفات الشرعية.

# التوصيات

وفي ختام البحث يوصي الباحث بما يلي:

١- هناك مشكلات محاسبية كثيرة تكتنف عمليات البيع والشراء وعلى ذلك يوصي الباحث الباحثين في مجال الفكر المحاسبي بالمزيد من الجهد لبحث تلك المشكلات مما يساعد على تحقيق الأهداف الأساسية لعلم المحاسبة.

٢- تبين للباحث من خلال البحث مدى اهتمام فقهاء المسلمين بجانب المعاملات والذي تمثل في وضع الضوابط لكل ما يتعلق بهذا الجانب، وأن ما قرره الفقهاء من أسس وضوابط من الدقة بمكان مما يحقق الموضوعية والعدالة والتي تقوم عليها الشريعة الإسلامية، ولذلك يوصي الباحث العاملين في مجال الفكر المحاسبي بالاسترشاد بتلك الضوابط الفقهية في استنباط الأسس اللازمة لمعالجة المشكلات المحاسبية التي تكشف عنها الممارسة العملية.

٣- مما لا شك فيه الآن وجود صحوة إسلامية عمت المجتمعات الإسلامية جعلتها تطالب بتطبيق الشريعة الإسلامية، ومن ثم يوصي الباحث الباحثين المسلمين بمضاعفة الجهد للكشف عن التراث الإسلامي وتأصيل المشكلات المعاصرة في ضوئه، مما يساعد على تحقيق المطلب الأساسي والهدف الأسمى الذي يمثل أمل الصحوة الإسلامية، وكذلك تغذية تلك الصحوة لتصحيح مسيرتها وتطورها بما يتفق ومنهجها الرباني.

٤- يوصـــي الباحث المسئولين في كليات التجارة في الجامعات بصفة عامة والمســـئولين فـــي تجـــارة الأزهر بصفة خاصة بالاهتمام بمجال الفكر المحاســـبي الإســـلامي، والذي لم يلق حتى الآن من العناية والاهتمام ما يتناسب وأهميته في حياة المسلمين.

٥- يوصـــي الباحـــث المتخصصـــين فـــي مجال الفكر المحاسبي الإسلامي بضرورة تضافر وتنسيق الجهود فيما بينهم سواء عن طريق المؤتمرات أو تكويـــن الجمعيات العلمية لتبادل الخبرات واكتساب المهارات وتوحيد الاتجاهـــات للخروج بمناهج واضحة ومحددة للفكر المحاسبي الإسلامي تكون صالحة للتطبيق في الواقع العملي.

# المراجـــــع

## أولاً: الحديث الشريف:

١- البخاري : محمـــد بن إسماعيل، الجامع الصحيح (القاهرة: مطابع الأهرام التجارية، ١٣٩٠هـ-١٩٧٠م).

٢- البيهقي : أبو بكر أحمد بن الحسين، السنن الكبرى (بدون ناشر، بدون تاريخ).

٣- السجستاني : سـليمان بـن الأشعث، سنن أبي داود (القاهرة: مطـبعة مصـطفى البابي الحلبي، ١٣٧١هـ-١٩٥٢م).

٤- القزويني : محمد بن يزيد، سنن ابن ماجه (القاهرة: مطبعة عيسى البابي الحلبي، ١٣٧٣هـ-١٩٥٣م).

٥- القشيري : مسـلم بن الحجاج، صحيح مسلم بشرح النووي (القاهـرة: المطبعة المصرية ومكتبتها، ١٣٤٩ هـ).

## ثانياً: الفقـه

١- ابن أنس : الإمام مالك، المدونة الكبرى (بيروت-لبنان: دار صادر، بدون تاريخ)

٢- ابن تيمية : تقي الدين أحمد، مجموع الفتاوى (الطبعة الثانية، القاهرة: بدون ناشر، ١٣٩٩هـ).

٣- ابن رشد : محمد بن أحمد بن محمد بن أحمد، بداية المجتهد ونهاية المقتصد (القاهرة-بيروت: دار إحياء التراث العربي، بدون تاريخ).

٤- ابن عابدين : محمد علاء الدين بن السيد محمد أمين، تكملة حاشية ابن عابدين (بيروت-لبنان: دار إحياء التراث العربي،بدون تاريخ).

٥- ابن علي : أبو عبدالله محمد بن عبدالله، شرح الخرشي على مختصر خليل (بيروت-لبنان: دار صادر، بدون تاريخ).

٦- ابن قدامه : أبو محمد عبد الله بن أحمد بن محمد، للمغني (القاهرة-الرياض: مكتبة الجمهورية العربية-مكتبة الرياض الحديثة، بدون تاريخ).

٧- البخاري : أبو الطيب صديق بن حسن على، الروضة الندية شرح الدرر البهية (القاهرة: مكتبة دار التراث، بدون تاريخ).

٨- البغوى : أبو محمد الحسين بن مسعود الفراء، شرح السنة-تحقيق شعيب الأرناؤوط (بيروت-لبنان: دار المعرفة، بدون تاريخ).

٩- الخطيب : محمد بن أحمد الشربيني، مغني المحتاج شرح المنهاج (بيروت-لبنان: دار إحياء التراث العربي، بدون تاريخ).

١٠- الدسوقي : شمس الدين محمد بن عرفة، حاشية الدسوقي على الشرح الكبير (القاهرة: دار إحياء الكتب العربية، بدون تاريخ).
١١- السرخسي : شمس الدين، المبسوط (بيروت-لبنان: دار المعرفة للطباعة والنشر، بدون تاريخ).
١٢- السيوطي : جلال الدين عبدالرحمن، الأشباه والنظائر في فروع الشافعية (الطبعة الأولى؛ القاهرة: دار السلام للطباعة والنشر، ١٤١٨هـ-١٩٩٨م).
١٣- الشافعي : محمد بن إدريس، الأم (بيروت-لبنان: دار المعرفة، بدون تاريخ).
١٤- الشوكاني : محمد بن علي بن محمد، نيل الأوطار شرح منتقى الأخبار من أحاديث سيد الأخيار (القاهرة: مكتبة الدعوة الإسلامية، بدون تاريخ).
١٥- الصنعاني : محمد بن إسماعيل الكحلاني، سبل السلام شرح بلوغ المرام من جمع أدلة الأحكام (بيروت-لبنان: دار الكتب العلمية، بدون تاريخ).
١٦- الكاساني : علاء الدين أبي بكر بن مسعود، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، (الطبعة الثانية؛ بيروت-لبنان: دار الكتاب العربي، ١٤٠٢هـ-١٩٨٢م).

١٧- اللبناني : سليم رستم باز، شرح المجلة (الطبعة الثالثة؛ بيروت-لبنان: دار إحياء التراث العربي، ١٤٠٦هـ-١٩٨٦م).

١٨- المقدسي : بهاء الدين عبدالرحمن بن إبراهيم، العدة شرح العمدة (القاهرة: المكتبة السلفية، بدون تاريخ).

١٩- النووي : أبو زكريا يحيى بن شرف، روضة الطالبين (بيروت-لبنان: المكتب الإسلامي للطباعة والنشر، بدون تاريخ).

٢٠- سابق : السيد، فقه السنة (القاهرة: مكتبة المسلم، بدون تاريخ).

**ثالثاً: الفكر الإسلامي**

١- أبو زهرة : الإمام محمد، الملكية ونظرية العقد في الشريعة الإسلامية (القاهرة: دار الفكر العربي، بدون تاريخ).

٢-البعلي : د. عبدالحميد، فقه المرابحة (الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية، بدون تاريخ).

٣- الجندي : محمد الشحات، عقد المرابحة بين الفقه الإسلامي والتعامل المصرفي (القاهرة: دار النهضة العربية، ١٩٨٦م).

٤- الصاوي : د. محمد صلاح محمد، مشكلة الاستثمار في البنوك الإسلامية وكيف عالجها الإسلام (الطبعة الأولى، المملكة العربية السعودية- المنصورة: دار المجتمع للنشر والتوزيع -دار الوفاء للطباعة والنشر والتوزيع، ١٤١٠هـ- ١٩٩٠م).

٥- القرضاوي : د.يوسف، بيع المرابحة للآمر بالشراء كما تجريه المصارف الإسلامية -دراسة في ضوء النصوص والقواعد الشرعية (القاهرة: مكتبة وهبة، ١٤٠٧هـ).

رابعاً: الدوريات.

١- الأمين : د. حسن عبدالله، الاستثمار اللاربوي في نطاق عقد المرابحة، مجلة المسلم المعاصر، العدد ٢٥.

٢- الشيخ : محمد خاطر، أحكام المرابحة في الشريعة الإسلامية، مجلة البنوك الإسلامية، العدد التاسع، ١٤٠١هـ.

٣- المصري : د. رفيق، كشف الغطاء عن بيع المرابحة للآمر بالشراء، مجلة المسلم المعاصر، العدد ٣٢.

# الهوامش

(١) يراجع التفصيل وأمثلة للنصوص الفقهية في:

- علاء الدين أبي بكر بن مسعود الكاساني، "بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع" (الطبعة الثانية؛ بيروت-لبنان: دار الكتاب العربي، ١٤٠٢هـ-١٩٨٢م)، جـ٥، من ص ١٦٠-١٦٢.
- أبو محمد عبدالله بن أحمد بن محمد بن قدامة، "المغني" (القاهرة-الرياض: مكتبة الجمهورية العربية-مكتبة الرياض الحديثة، بدون تاريخ)، جـ٤، ص١٤٦، ١٤٧.

(٢) يراجع تفصيل الأدلة في ذلك ونصوص الفقهاء:

- المراجع السابقة، نفس الصفحات.

(٣) المراجع السابقة، نفس الصفحات.

(٤) أبو محمد عبدالله بن أحمد بن محمد بن قدامة، مرجع سابق، جـ٤، ص ١٤٢، ١٤٣.

(٥) علاء الدين أبي بكر بن مسعود الكاساني، مرجع سابق،جـ٥، ص ٢٥٦، ٢٥٧.

- سليم رستم باز اللبناني، "شرح المجلة" (الطبعة الثالثة؛ بيروت-لبنان: دار إحياء التراث العربي، ١٤٠٦هـ-١٩٨٦م)،ص١٢٠، ١٢١.
- أبو محمد عبدالله بن أحمد بن محمد بن قدامة، مرجع سابق، جـ٤، ص ١٦١.

- محمـــد بـــن أحمد بن محمد بن أحمد بن رشد، "بداية المجتهد ونهاية المقتصد" (القاهرة-بيروت: دار إحياء التراث العربي، بدون تاريخ)، جـ٢، ص١٣٧.

(٦) يراجع تفصيل الأدلة وبعض النصوص الفقهية:

- عـــلاء الدين أبي بكر بن مسعود الكاساني، مرجع سابق، جـ٥، ص ٢٥٨-٢٦٠.
- محمد بن أحمد بن محمد بن أحمد بن رشد، مرجع سابق، جـ٢، ص ١٤٤.
- سليم رستم باز اللبناني، مرجع سابق، ص ١٣١، ١٣٢.

(٧) المرجع السابق، ص١٣٥.

(٨) الرأي للإمام الشافعي ذكره ابن رشد:

- محمد بن أحمد بن محمد بن أحمد بن رشد، مرجع سابق، جـ٢، ص ١٤٤.

(٩) علاء الدين أبي بكر بن مسعود الكاساني، مرجع سابق، جـ٥، ص٢٤٣

(١٠) أبـــو محمد عبد الله بن أحمد بن محمد بن قدامة، مرجع سابق، جـ٤، ص١٢٦.

(١١) شـــمس الديـــن محمد بن عرفة الدسوقي، "حاشية الدسوقي على الشرح الكبـــير" (القاهرة: دار إحياء الكتب العربية، بدون تاريخ)، جـ٣، ص ١٤٤.

(١٢) المرجع السابق، جـ٣، ص١٤٤.

(١٣)سليم رستم باز اللبناني، مرجع سابق، ص١٤٩.

(١٤)شمس الدين محمد بن عرفة الدسوقي، مرجع سابق، جـ٣، ص١٤٤.

(١٥)أبـو محمـد عبدالله بن أحمد بن محمد بن قدامة، مرجع سابق، جـ٤، ص١٢٦.

(١٦)المرجع السابق، جـ٤، ص١٠٦.

(١٧)شمس الدين محمد بن عرفة الدسوقي، مرجع سابق، جـ٣، ص١٤٤

(١٨)من حديث رواه البخاري ومسلم.

(١٩)أبـو محمـد الحسـين بن مسعود الفراء البغوي، "شرح السنة" تحقيق: شـعيب الأرناؤوط (بيروت-لبنان: دار المعرفة، بدون تاريخ)، جـ٨، ص١٥٨.

(٢٠)شمس الدين محمد بن عرفة الدسوقي، مرجع سابق، جـ٣، ص١٤٤.

(٢١)عـلاء الديـن أبي بكر بن مسعود الكاساني، مرجع سابق، جـ٥، ص ٢٤٣.

(٢٢)سليم رستم باز اللبناني، مرجع سابق، ص٤٨.

(٢٣)أبـو محمـد عبدالله بن أحمد بن محمد بن قدامة، مرجع سابق، جـ٤، ص١٢١، ١٢٤.

(٢٤)محمـد بن أحمد بن محمد بن أحمد بن رشد، مرجع سابق، جـ٢، ص ١٣٩.

(٢٥)المرجع السابق، جـ٢، ص١٤٠.

- ذكـــر ذلـــك أيضاً: السيد سابق، "فقه السنة" (القاهرة: مكتبة المسلم، بدون تاريخ)، جـــ٣، ص١٥٩.

(٢٦)سليم رستم باز اللبناني، مرجع سابق، ص ٩٠

(٢٧)رواه أبو داود وابن ماجة والبيهقي.

(٢٨)أبـــو محمد الحسين بن مسعود الفراء البغوي، مرجع سابق، جـــ٨، ص ١٦٢.

(٢٩)تراجع بعض النصوص الفقهية وتفصيل أراء الفقهاء:

- سليم رستم باز اللبناني، مرجع سابق، ص٩٠.
- أبو محمد عبد الله بن أحمد بن محمد بن قدامة، مرجع سابق، جـــ٤، ص١٢٦.
- محمد بن أحمد بن محمد بن أحمد بن رشد، مرجع سابق، جــ٢، ص ١٣٩.
- عـــلاء الدين أبي بكر بن مسعود الكاساني، مرجع سابق، جـــ٥، ص ٣٠٦.
- السيد سابق، مرجع سابق، جـــ٣، ص١٧٠.
- محمـــد بـــن إسماعيل الكحلاني الصنعاني، "سبل السلام شرح بلوغ المـــرام مـــن جمع أدلة الأحكام" (بيروت-لبنان: دار الكتب العلمية، بدون تاريخ)، جـــ٣، ص٣١.

- جلال الدين عبدالرحمن السيوطي، "الأشباه والنظائر في فروع الشافعية" (الطبعة الأولى؛ القاهرة: دار السلام للطباعة والنشر، ١٤١٨هـ-١٩٩٨م)، جـ٢، ص٧٨٧.

(٣٠)شمس الدين السرخسي، "المبسوط" (بيروت-لبنان: دار المعرفة للطباعة والنشر، بدون تاريخ)، جـ١٩، ص٤٩.

(٣١)سليم رستم باز اللبناني، مرجع سابق، ص٤٢٤.

(٣٢)محمد علاء الدين بن السيد محمد أمين بن عابدين، "تكملة حاشية ابن عابدين" (بيروت-لبنان: دار إحياء التراث العربي، بدون تاريخ)، جـ١ ، ص١٩٠.

- سليم رستم باز اللبناني، مرجع سابق، ص ٤٣١، ٤٣٧.
- شمس الدين محمد بن عرفة الدسوقي، مرجع سابق، جـ٣، ص٤٣١

(٣٣)يراجع في ذلك:

- سليم رستم باز اللبناني؛ مرجع سابق، ص ٤٣١.
- محمد علاء الدين بن السيد محمد أمين بن عابدين، مرجع سابق، جـ ٢، ص١٨٩، ٢٣٥.
- بهاء الدين عبدالرحمن بن إبراهيم المقدسي "العدة شرح العمدة" (القاهرة: المكتبة السلفية، بدون تاريخ)، ص ٣٥٤.
- محمد بن علي بن محمد الشوكاني، "نيل الأوطار شرح منتقى الأخبار من أحاديث سيد الأخيار" (القاهرة: مكتبة الدعوة الإسلامية، بدون تاريخ)، جـ٥، ص٢٩٧.

(٣٤)محمد علاء الدين بن السيد محمد أمين بن عابدين، مرجع سابق، جـ٢ ص٢٣٥.

- سليم رستم باز اللبناني، مرجع سابق، ص ٤٣٦.

(٣٥)شمس الدين السرخسي، مرجع سابق، جـ١٩، ص٦٢.

- سليم رستم باز اللبناني، مرجع سابق، ص ٤٣٥.

- شمس الدين محمد بن عرفة الدسوقي، مرجع سابق، جـ٣، ص٤٣١ ٤٣٢.

(٣٦)محمد علاء الدين بن السيد محمد أمين بن عابدين، مرجع سابق، جـ٢ ص٢٣٩.

- سليم رستم باز اللبناني، مرجع سابق، ص٤٤٠.

(٣٧)علاء الدين أبي بكر بن مسعود الكاساني، مرجع سابق، جـ٦، ص ٢١٠.

- سليم رستم باز اللبناني، مرجع سابق، ص٤٤١.

(٣٨)محمد علاء الدين بن السيد محمد أمين بن عابدين، مرجع سابق، جـ٢ ص٢٣٩.

(٣٩)سليم رستم باز اللبناني، مرجع سابق، ص٤٤٣.

(٤٠)أبو الطيب صديق بن حسن على البخاري "الروضة الندية شرح الدرر البهية" (القاهرة: مكتبة دار التراث، بدون تاريخ)، جـ٢، ص٢٣٢.

(٤١)محمد علاء الدين بن السيد محمد أمين بن عابدين، مرجع سابق، جـ١ ص٢٣٥، ٢٣٨.

- شمس الدين السرخسي، مرجع سابق، جـ١٩، ص٣٣.

(٤٢)شمس الدين السرخسي، مرجع سابق، جـ١٩، ص٥٦.

- تقي الدين أحمد بن تيمية، "مجموع الفتاوي" (الطبعة الثانية؛ القاهرة: بدون ناشر،١٣٩٩هـ)، جـ٣٠ ص٦٥.

(٤٣)شمس الدين السرخسي، مرجع سابق، جـ١٩، ص٤٨، ٥٤، ٥٥.

(٤٤)محمد علاء الدين بن السيد محمد أمين بن عابدين، مرجع سابق، جـ١، ص٢١٦.

(٤٥)لمزيد من التفصيل عن أحكام بيوع المرابحة وأهميتها:

- د. يوسف القرضاوي، "بيع المرابحة للآمر بالشراء كما تجريه المصارف الإسلامية –دراسة في ضوء النصوص والقواعد الشرعية" (الطبعة الثانية؛ القاهرة: مكتبة وهبة، ١٤٠٧هـ).

- د. عبدالحميد البعلي، "فقه المرابحة" (الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية، بدون تاريخ).

- محمد الشحات الجندي، "عقد المرابحة بين الفقه الإسلامي والتعامل المصرفي" (القاهرة: دار النهضة العربية، ١٩٨٦م).

- د. محمد صلاح محمد الصاوي، "مشكلة الاستثمار في البنوك الإسلامية وكيف عالجها الإسلام" (الطبعة الأولى؛ المملكة العربية السعودية–المنصورة: دار المجتمع للنشر والتوزيع– دار الوفاء

للطباعة والنشر والتوزيع، ١٤١٠هـ - ١٩٩٠م)، الفصل الثالث من الباب الأول، من ص١٩٤.

- د. حسن عبدالله الأمين، "الاستثمار اللاربوي في نطاق عقد المرابحة"، مجلة المسلم المعاصر، العدد ٢٥.
- محمد خاطر محمد الشيخ، "أحكام المرابحة في الشريعة الإسلامية"، مجلة البنوك الإسلامية، العدد التاسع، ١٤٠١هـ.
- د. رفيق المصري، "كشف الغطاء عن بيع المرابحة للآمر بالشراء، مجلة المسلم المعاصر، العدد ٣٢.

(٤٦) علاء الدين أبي بكر بن مسعود الكاساني، مرجع سابق، جـ٥، ص ٢٢٢.

(٤٧) أبو محمد عبدالله بن أحمد بن محمد بن قدامة، مرجع سابق، جـ٤، ص٢٠٤.

- وقال بنحو من ذلك:

علاء الدين أبي بكر بن مسعود الكاساني، مرجع سابق، جـ٥، ص ٢٢٥.

(٤٨) المرجع السابق، جـ٥، ص٢٢٤.

(٤٩) أبو محمد عبدالله بن أحمد بن محمد بن قدامة، مرجع سابق، جـ٤، ص٢٠٤.

(٥٠) تقي الدين أحمد بن تيمية، مرجع سابق،جـ٣٠،ص١٠٠.

(٥١) المرجع السابق، جـ٢٩، ص٤١٣.

(٥٢) شمس الدين محمد بن عرفة الدسوقي، مرجع سابق، جـ٣، ص٤٣١

(٥٣، ٥٤) المرجع السابق، جـ٣، ص١٦٥.

- وقال بنحو من ذلك أيضاً:

أبو عبدالله محمد بن عبدالله بن على، "شرح الخرشي على مختصر خليل" (بيروت-لبنان: دار صادر، بدون تاريخ)، جـ٥، ص١٧٦.

(٥٥)يراجع تفصيل آراء الفقهاء:

- أبو محمد عبدالله بن أحمد بن محمد بن قدامه، مرجع سابق، جـ٤، ص٢٠٣.

(٥٦)شمس الدين محمد بن عرفة الدسوقي، مرجع سابق، جـ٣، ص١٦٨.

- الإمام مالك بن أنس، "المدونة الكبرى" (بيروت-لبنان: دار صادر، بدون تاريخ)، جـ٤، ص٢٢٩.

(٥٧)شمس الدين محمد بن عرفة الدسوقي، مرجع سابق، جـ٣، ص١٦٩

(٥٨)يراجع التفاصيل وترجيح آراء الفقهاء:

- محمد بن أحمد الشربيني الخطيب، "مغني المحتاج شرح المنهاج" (بيروت-لبنان: دار إحياء التراث العربي، بدون تاريخ)، جـ٢، ص ٧٩.

- أبو محمد عبدالله بن أحمد بن محمد بن قدامة، مرجع سابق، جـ٤، ص١٩٨.

- علاء الدين أبي بكر بن مسعود الكاساني، مرجع سابق، جـ٥، ص ٢٢٦.

محمد بن أحمد بن محمد بن أحمد بن رشد، مرجع سابق، جـ٢، ص ١٣٩.

- محمــد بن إدريس الشافعي "الأم" (بيروت-لبنان: دار المعرفة، بدون تاريخ)، جـ٣، ص٩٣.

(٥٩)أبــو محمد الحسين بن مسعود الفراء البغوي، مرجع سابق، جـ٨، ص ١٦٨.

- أبو زكريا يحيى بن شرف النووي، "روضة الطالبين" (بيروت-لبنان: المكتب الإسلامي للطباعة والنشر، بدون تاريخ)، جـ٣، ص٥٣٣.

(٦٠)شمس الدين محمد بن عــرفة الدسوقي، مرجع سابق، جـ٣، ص١٦٩

(٦١)أبــو محمــد عبدالله بن أحمد بن محمد بن قدامة، مرجع سابق، جـ٤، ص١٢٦.

(٦٢)سليم رستم باز اللبناني، مرجع سابق، ص١٨١.

(٦٣)الإمــام محمــد أبو زهرة، "الملكية ونظرية العقد في الشريعة الإسلامية" (القاهــرة: دار الفكر العربي، بدون تاريخ)، ص٤٠٤.

(٦٤)محمــد بن أحمد بن محمد بن أحمد بن رشد، مرجع سابق، جـ٢، ص ١٣٤.

(٦٥)عــلاء الديــن أبي بكر بن مسعود الكاساني، مرجع سابق، جـ٥، ص ٢٧٤.

(٦٦)محمد بن إدريس الشافعي، مرجع سابق، جـ٣، ص٦٩.

(٦٧)شمس الدين محمد بن عرفة الدســوقي، مرجع سابق، جـ٣، ص١٢٦

(٦٨)المرجع السابق، جـ٣، ص١٢٤.

(٦٩)أبــو محمــد عبدالله بن أحمد بن محمد بن قدامة، مرجع سابق، جـ٤، ص١٢٦.

(٧٠)محمد بن إدريس الشافعي، مرجع سابق، جـ٣، ص٦٩.
- شمس الدين محمد بن عرفة الدسوقي، مرجع سابق، جـ٣، ص ١٢٧.
- أبو محمد عبدالله بن أحمد بن محمد بن قدامة، مرجع سابق، جـ٤، ص١٦٣.

(٧١)سليم رستم باز اللبناني، مرجع سابق، ص١٩٠.

(٧٢)المرجع السابق، ص١٨٠.

(٧٣)شمس الدين محمد بن عرفة الدسوقي، مرجع سابق، جـ٣، ص٧٣.

(٧٤)أبو محمد عبدالله بن أحمد بن محمد بن قدامة، مرجع سابق، جـ٤، ص ١٦٧.
- محمد بن أحمد بن محمد بن أحمد بن رشد، مرجع سابق، جـ٢، ص ١٣٧.
- شمس الدين محمد عرفة الدسوقي، مرجع سابق، جـ٣، ص١٣٢.

(٧٥)يراجع في ذلك:
- علاء الدين أبي بكر بن مسعود الكاساني، مرجع سابق، جـ٥، ص ٣٠٢.
- محمد بن أحمد بن محمد بن أحمد بن رشد، مرجع سابق، جـ٢، ص ١٣٧.
- أبو محمد عبدالله بن أحمد بن محمد بن قدامة، مرجع سابق، جـ٤، ص١٥٩.

(٧٦)محمد بن أحمد بن محمد بن أحمد بن رشد، مرجع سابق، جـ٢، ص ١٣٧، ١٣٨.

- أبو محمد عبدالله بن أحمد بن محمد بن قدامة، مرجع سابق، جـ٤، ص١٦٠، ١٦١.
- شمس الدين محمد عرفة الدسوقي، مرجع سابق، جـ٣، ص١٣٨، ١٣٩
- أبو محمد الحسين بن مسعود الفراء البغوي: مرجع سابق، جـ٨، ص١٦٤، ١٦٥.
- الإمام محمد أبو زهرة، مرجع سابق، ص٤٠٥.

(٧٧)من حديث رواه مسلم وأبو داود.

(٧٨)شمس الدين محمد عرفة الدسوقي، مرجع سابق، جـ٣، ص١٢٦، ١٢٧.

- علاء الدين أبي بكر بن مسعود الكاساني، مرجع سابق، جـ٥، ص ١٣٦.
- أبو محمد عبدالله بن أحمد بن محمد بن قدامة، مرجع سابق، جـ٤، ص١٦٤.
- أبو محمد الحسين بن مسعود الفراء البغوي، مرجع سابق، جـ٨، ص١٦٥.

# المقالات

# مكافحة جريمة خيانة الأمانة أو الاختلاس من منظور إسلامي

دكتور/ محمد عبد الحليم عمر(*)

يقصر القانون جريمة الاختلاس على استيلاء الموظفين العموميين في الدولة على ما بأيديهم من أموال عامة مسلمة إليهم بسبب وظيفتهم أو التسهيل للغير للاستيلاء عليها (المادة ١١٢-١٣٢٣ من قانون العقوبات المصري) بينما يعتبر استيلاء الموظفين والعمال بالقطاع الخاص على أموال المشروع الذي يعملون به جريمة سرقة (مادة ٣١٧ من القانون الجنائي).

ورغم هذه التفرقة إلا أن رجال الفقه القانوني يرون أنه يجمع بين هذه الجرائم خيانة الأمانة، وهذا ما يؤكد سبق وتفوق الفقه الإسلامي الذي ينظر إلى كل أنواع الاعتداء على المال من قبل المسلم إليه من الغير بأنه من خيانة الأمانة والتي تتعدد صورها في الآتي:

١- استيلاء العاملين بالمشروع على الأموال المسلمة إليهم بحكم وظائفهم والتصرف فيها لصالحهم مثل استيلاء أمناء المخازن على المواد والسلع، والصيارفة على النقدية، وأخذ بعض الموظفين أوراق أو معدات لأنفسهم أو طباعة وتصوير أوراقهم الخاصة على ماكينات الشركة أو المصلحة ومثله أيضاً الاستيلاء على منافع الأموال دون أعيانها كاستخدام سيارات الشركة أو المصلحة لأغراضهم الشخصية

(*) أستاذ المحاسبة – مدير مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامي – جامعة الأزهر

وذلك باعتبار أن المنافع أموال، ويعتبر هذا الفعل أوضح شكل لخيانة الأمانة.

٢- التقصير في المحافظة على الأموال، حيث يتساوى إهمال العاملين بالمشروع وتقصيرهم في المحافظة على الأموال، حيث يتساوى إهمال العاملين بالمشروع وتقصيرهم في المحافظة على الأموال مع استيلائهم عليه لأن كلا الفعلين يترتب عليه ضياع أموال المشروع، ويقاس التقصير بمخالفة العامل لمقتضى عقد العمل وشروطه أو تعليمات ولوائح الشركة وبما جرى عليه العرف وفي ذلك يقول الفقهاء: «أما إذا تلف ذلك المال بإتيان الأجير عملاً غير الذى أمره به وأذن به المؤجر يضمن الأجير وحماية المال بمعنى مطالبته برده يعني أنه خان الأمانة». وقياساً عليه فأن ترك أمين المخازن الباب مفتوحاً لأي شخص وترتب على ذلك سرقة للمواد فإنه يعد مقصراً، وكذا لو أشعل النار بجوار المواد لعمل الشاى أو التدفئة مثلاً وكان طبيعته المواد قابلة للاشتعال واحترقت المواد، ومثله العامل الذي لا يراعي تعليمات الصيانة فتتلف الآلات.

٣- إساءة استعمال الأموال: تعتبر إساءة استخدام الأموال المسلمة للعمال وما ينتج عن ذلك من ضياعها بالتلف أو الإسراف من أفعال خيانة الأمانة إذا كانت متعدياً بذلك، وهذا الفعل يعتبر محل خلاف بين القانونيين حيث يرى البعض أن ذكر إساءة الاستعمال كأحد الأفعال المادية لخيانة الأمانة بمواد القانون المصري إضافة لا محل لها، بينما يرى البعض الآخر أن هذه الإضافة جاءت لمقابلة بعض

الحـــالات في فرنسا – والتي تأثر القانون المصري بقانونها – أثارت التردد وحسمت باعتبار إساءة الاستعمال من أفعال خيانة الأمانة، أما فـــي الفكـــر الإسلامي فإن هذا الفعل – إساءة الاستخدام – يعد من خـيانة الأمانـــة كما يقول ابن تيميه: «ثم الولي والوكيل متى استناب فـــي أموره رجلاً وترك من هو أصلح للتجارة أو العقار منه، أو باع الســلعة بثمـــن وهو يجد من يشتريها بخير من ذلك الثمن فقد خان صـــاحبه» بل إن الأمر يصل إلى حد اعتبار المدين الموسر المماطل خائـناً للأمانة حيث لم يمتثل لقولــــه تعالى: ﴿فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُمْ بَعْضاً فَلْيُؤَدِّ الَّذِي اؤْتُمِنَ أَمَانَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ﴾ [البقرة: ٢٨٣].

وعلى ذلك فمسئول الشراء بالمشروع الذى لا يراعى الأصول فى الشراء واشـــترى بثمن مرتفع عن أسعار السوق ومسئول الأفراد الذى يختار عمالاً أقـــل كفـــاءة مع وجود الأكفاء، ومسئول الائتمان في البنوك الذى يوصى أو يقـــرر بمنح قرض لعميل دون دراسة جادة لحالته الائتمانية، والعامل الذى لا ينـــتج وفـــق المعايير التى ارتضاها والتزامها وهو قادر على ذلك كل منهما يعتـــبر فقـــد أســـاء اســـتخدام أموال المشروع وبالتالى استحق وصف خيانة الأمانة.

وخيانة الأمانة طبقاً لهذا التحليل نعتبر من صور ضياع الأموال الخطيرة وسوف نبين ذلك في مقال قادم إن شاء الله.

## جوانب الخطورة في جريمة خيانة الأمانة:

١- أنها الصورة الأكثر انتشاراً في أغلب المشروعات وترهق أجهزة الرقابة وتعجز عن متابعتها والحد منها في كثير من الأحيان، فلا تكاد توجد صورة من صور الضياع الأخرى مثل الإسراف والغش والسرقة والإتلاف إلا ناتجة بشكل أو بآخر عن إهمال العاملين وتقصيرهم وإساءة استخدامهم للأموال، خاصة وأن الشكل المعاصر لكثير من المشروعات قائم على الفصل بين الملكية والإدارة بما يعنى أن كل العاملين بالمشروع من المديرين وحتى عمال التنفيذ من غير الملاك، أى أمناء على أموال المشروعات.

٢- أن من يقوم بإضاعة الأموال في هذه الصورة هم المفروض فيهم أن يحافظوا عليها، وبمعنى آخر هم المكلفون بالرقابة عليها وحمايتها من تعدى الغير فإذا اعتدوا هم عليها فإن من الصعوبة اكتشاف ذلك خاصة وأنه في العادة يصاحب خيانة الأمانة تزوير البيانات والتلاعب بالدفاتر المحاسبية والتى تعتبر المصدر الرئيسي للبيانات والمعلومات التى تعتمد عليها أجهزة الرقابة.

٣- في كثير من الأحيان يلجأ خائن الأمانة في المشروعات إلى إخفاء جريمته بارتكاب جريمة أشد أثراً في ضياع الأموال مثل الحريق العمد مما يترتب عليه زيادة في ضياع الأموال.

ولذا كان موقف الإسلام من خيانة الأمانة موقفاً حاسماً حيث يأتى الأمور الوجوبى بأداء الأمانات في قوله تعالى: ﴿إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَى أَهْلِهَا﴾ [النساء: ٥٨] وتحريم خيانة الأمانة بالنهى الصريح في قوله

تعـــالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لا تَخُونُوا اللَّهَ وَالرَّسُولَ وَتَخُونُوا أَمَانَاتِكُمْ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُــونَ﴾ [الأنفـــال: ٢٧] ثم تأتي التوجيهات الإسلامية بعدد من الإجراءات المناسبة للحد من هذه الصورة وعلاجها كما يظهر فيما يلي:

**على مستوى الرقابة الذاتية:**

لمـــا كانت خيانة الأمانة من الصور التي تعجز أجهزة الرقابة في كثير مـــن الأحـــيان عن اكتشافها خاصة في حالات التواطؤ أو قيام الإدارة العليا بارتكابهـــا وإخفاء آثارها من الدفاتر بتزوير البيانات المحاسبية والتلاعب فيها لذلـــك فـــإن دور الرقابة الذاتية يكون لـــه أكبر الأثر في الحد منها، وتحقيق الـــرقابة الذاتـــية يعـــتمد على العناية بالإنسان وإيجاد الدافع الذاتي من نفسه للمحافظة على أموال المشروع الذي يعمل به وذلك لا يكفي فيه مجرد إشعار العاملين بأهمية أموال المشروع لتحقيق مصالحهم الخاصة لأنه يرى في ظل الـــنظم المعاصـــرة رأسمالية واشتراكية أن الذي ينتفع بهذه الأموال وبصورة أكـــبر مـــنه طـــبقة غيره سواء الرأسمالي أو الإدارة المركزية، كما لا يكفي لجعـــل العامليـــن أكـــثر الـــتزاماً بأداء الأمانة زيادة التحكم والسيطرة على تصـــرفاتهم عن طريق أجهزة الرقابة المختلفة لأن الواقع يؤكد أنه مع زيادة عدد هذه الأجهزة والعناية بأساليبها فإن هذه الصورة تزداد.

أمـــا الـــنظام الإســـلامي ككل والذي يهتم بحماية مصالح العمال وبناء الضـــمير الديـــني الـــنابع من الإيمان بالله عز وجل ورقابته على العباد، فإنه يتوفر الباعث المؤثر لرعاية الإنسان للأمانة خاصة وأن الله سبحانه وفي كل صـــور الضـــياع الـــتي يصعب اكتشافها بالإجراءات البشرية يتولى سبحانه محاسبة المرتكبين لها مثـــل الربا وخيانة الأمانة.

فجـزاء الخـيانة بغض الله للخائن ﴿إِنَّ اللَّهَ لا يُحِبُّ الْخَائِنِينَ﴾ [الأنفال: ٥٨] كمـا كان جزاء الربا الحرب من الله ورسوله ولذا يقول سبحانه وتعالى فـي النهى عن الخيانة ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لا تَخُونُوا اللَّهَ وَالرَّسُولَ وَتَخُونُوا أَمَانَـاتِكُمْ وَأَنتُمْ تَعْلَمُونَ﴾ [الأنفال: ٢٧] ثم يعقب سبحانه في حكمة بالغة بقول تعـالى ﴿وَاعْلَمُـوا أَنَّمَـا أَمْوَالُكُمْ وَأَوْلادُكُمْ فِتْنَةٌ وَأَنَّ اللَّهَ عِندَهُ أَجْرٌ عَظِيمٌ﴾ [الأنفال: ٢٨] فإن الرجل لحبه لولده قد يؤثره في بعض الأعمال أو يعطيه ما لا يستحقه فيكون قد خان الأمانة، كذلك قد يؤثر زيادة ماله أو حفظه بأخذ ما لا يستحقه فيكون قد خان أمانته.

ويوضـح الرسول ﷺ للمسلمين أن أداء الأمانة في الإسلام أمر مستقل لذاته لأنه من صفات المؤمنين في قولـه صلى الله عليه وسلم «يطبع المؤمن علـى كـل خلق ليس الخيانة والكذب» وعلى المسلم لا يخون حتى ولو خانه أحد كما يقول الرسول ﷺ «أد الأمانة لمن ائتمنك ولا تخن من خانك» ويربط صلى الله عليه وسلم بين الإيمان والأمانة في قولـه: «المؤمن من أمنه الناس على أموالهم ودمائهم».

وهكذا فإن المسلم الحريص على سلامة عقيدته وإيمانه ، الراجي لرضا ربه وحبه، المراقب لربه في كل تصرفاته يتكون لديه الدافع الذاتي من إيمانه وضميره الديني بأداء الأمانة والبعد عن خيانة الأمانة.

## على مستوى الإجراءات العملية:

وإلـى جوار التربية الدينية للمسلم على أداء الأمانات وعدم خيانتها فإن هـناك بعـض الإجراءات العملية التى اشتملت عليها توجيها وأحكام الإسلام للحد من هذه الصورة وتتمثل هذه الإجراءات فيما يلي:

١- حسن اختيار العاملين:

علـــى مالك المال ومن في حكمه ممن ينوب عنه من الوكلاء المتمثلين فـــي إدارة المشروع اختيار الأمانة والأكفاء للعمل بالمشروعات وذلك يستفاد شـــرعاً من الآيات التي تتحدث عن تعينات العاملين وصفاتهم ومؤهلاتهم ففي قصــــة يوســـف علـــيه السلام يقول الحق تبارك وتعالى: ﴿قَالَ اجْعَلْنِي عَلَى خَزَائِنِ الأَرْضِ إِنِّي حَفِيظٌ عَلِيمٌ﴾ [يوسف: ٥٥] وفي قصة موسى عليه السلام يقـــول الله تعـــالى ﴿يَـــا أَبَتِ اسْتَأْجِرْهُ إِنَّ خَيْرَ مَنِ اسْتَأْجَرْتَ الْقَوِيُّ الأَمِينُ﴾ [القصـــص: ٢٦] كمـــا جاء في الصفات المطلوبة فيمن يكتب المعاملات بين الـــناس ومنهم المحاسبين ﴿وَلْيَكْتُبْ بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ﴾ [البقرة: ٢٨٢] وهكذا يرشـــد القرآن على أن كل وظيفة وعمل يحتاج إلى صفات ومؤهلات تتعلق بالكفـــاءة في العمل والأمانة فهي في الآية الأولى العلم مع الحفظ وفي الثانية القوة مع الأمانة وفي الثالثة الكتابة مع العدل، وذلك ما يقرره الماوردى وهو بصـــدد تحديـــد الشروط المطلوب توافرها في العاملين بالدواوين حيث يؤكد ضـــرورة تواف‍ـــر الشرطين الرئيسين «الكفاءة والأمانة في قولـــه» والفصل الـــثاني مـــن يصـــح أن يـــتقلد العمالة وهو من استقل بكفايته ووثق بأماناته ويلاحـــظ ما في تعبيره من قولـــه «ووثق بأمانته» بما يعني أنه على الملاك وإدارة المشروع اتباع كل الإجراءات اللازمة للتحقق من أمانة العاملين حتى يصل هذا التحقق إلى درجة الوثوق الذي لا يقبل الشك.

ويصـــور الحديث الشريف سوء اختيار العاملين على أنه خيانة للأمانة فـــيقول صـــلى الله عليه وسلم «إذا ضيعت الأمانة فانتظر الساعة» قال كيف إضاعتها يا رسول الله – قال: «إذا وسد الأمر إلى غير أهله» ويلاحظ الربط

في الحديث بين سوء اختيار العاملين وبين نهاية الدنيا كلها والذي يمكن معه أن يستنتج أن سوء اختيار العاملين بالمشروع يعني فشله ونهايته لضعف كفاءة العاملين وإساءة استخدام الأموال ، على أنه من المهم الإشارة إلى أن المقصود بالحديث ليس فقط اختيار الولاة والحكام وإنما ينطبق كما يقول ابن تيمية «على وصى اليتيم وناظر الوقف ووكيل الرجل في ماله».

٢- التحديد السليم لاختصاصات ومسئوليات العاملين بالمشروع للتمكن من تحديد الأشخاص الذين يمارسون أو يتسببون في حدوث أخطاء خيانة الأمانة ويتم ذلك عن طريق إجراءات إدارية مثل وجود لائحة مكتوبة بالخطوات التفصيلية لكل وظيفة، وإجراءات محاسبية مثل وجود معايير كمية ومالية دقيقة للتصرفات يمكن من خلالها قياس مدى التزام العاملين بها عند ممارستهم لأعمالهم واكتشاف المخالفات والانحرافات التى تنتج عن ذلك وبحث أسبابها لتقرير هل توجد خيانة أمانة ممثلة في تعدى أحد العاملين على الأموال أو تسببه في ضياعها بالتقصير وإساءة الاستخدام.

٣- متابعة أعمال المرؤوسين:

لا تتوقف إجراءات الحد من خيانة الأمانة في الفكر الإسلامي عند التربية الدينية وحسن اختيار العاملين وتحديد اختصاصاتهم، بل يلزم متابعة أعمال المرؤوسين حيث أن ذلك يدخل ضمن واجبات ومسئوليات الرؤساء كما يقول الرسول ﷺ «كلكم راع وكلكم مسئول عن رعيته» ومن المسئولية متابعة أعمال المرؤوسين كما يصورها الماوردى في العلاقة بين الإمام والوزير باعتبار الأول رئيساً للثاني بقوله «وعليه أن يتصفح أعمال الوزير

وتدبـيره الأمـور ليقر منها ما وافق الصواب ويستدرك ما خالفه» ثم يوضح فـي موضـع آخـر عدم الاتكال على حسن اختيار العاملين وترك المتابعة بقولـه «أن يباشـر الإمام بنفسه مشارفه الأمور وتصفح الأحوال لينهض بسياسـة الأمـة وحراسة الملة ولا يعول على التفويض تشاغلاً بلذة أو عبادة فقد يخون الأمين ويغش الناصح».

## على مستوى الإجراءات العلاجية أو التصحيحية:

إذا لم تؤثر التربية الدينية أو قصرت الإجراءات العملية على منع خيانة الأمانـة وضـاع المـال فإن الشريعة ترتب لهذا الفعل جزاءه المناسب جبراً للمال الضائع وزجراً للخائن وغيره ويتمثل ذلك في:

١- الجـزاء الإلهـي، وهو بغض الخائن واستحقاقه للعذاب والشقاء دنيا وأخرى، حيث يقول الله تعالى: ﴿إِنَّ اللَّهَ لا يُحِبُّ الْخَائِنِينَ﴾ [الأنفال: ٥٨] ويقول الرسول ﷺ «الأمانة تجلب الرزق والخيانة تجلب الفقر» وفي ذلك إفساد لما يعتقده الخائن من أنه بفعلته يزيد أمواله. وباعتبار أن خائـن الأمانـة منافق بنص الحديث الشريف فإن جزءا المنافقين منصـوص عليه في القرآن بقولـه تعالى: ﴿إِنَّ الْمُنَافِقِينَ فِي الدَّرْكِ الأَسْفَلِ مِنَ النَّارِ وَلَنْ تَجِدَ لَهُمْ نَصِيرًا﴾ [النساء: ١٤٥].

٢- الجـزاء الشرعي «أو الإداري» ويكون بتضمينه المال الذى أضاعه بمعـنى مطالبته برد المال إن كان موجوداً فإن استهلكه أو تصرف فـيه بما لا يمكن استرداده، أو كانت الخيانة في صورة ضياع منفعة المـال أو سوء استخدامه وتلف المال فعليه رد مثله إن كان مثلياً أو

قيمته إن سنقوماً لقوله تعالى: ﴿فَمَنِ اعْتَدَى عَلَيْكُمْ فَاعْتَدُوا عَلَيْهِ بِمِثْلِ مَا اعْتَدَى عَلَيْكُمْ﴾ [البقرة: ١٩٤] ولقوله صلى الله عليه وسلم «على اليد ما أخذت حتى ترده» وتطبيقاً للقاعدة: «أن الضرر يزال» وإزالة الضرر هنا تضمين الخائن.

٣- الجزاء الذاتي من خلال استحقاق الخائن لغضب الله والعذاب الأخروي والفقر في الدنيا فإن هذه الفعلة تلاحقه بتأنيب الضمير بما يمثل جزاءً ذاتياً مستمراً يؤرق حياته ويقلق أمنه وراحته.

وبالتالي لن يفلت الخائن من الجزاء حتى ولو لم تكتشف فعلته بواسطة أجهزة الرقابة المختلفة لأن رقابة الله عز وجل تكتشف أدق الخفايا ﴿وَاعْلَمُوا أَنَّ اللَّهَ يَعْلَمُ مَا فِي أَنْفُسِكُمْ فَاحْذَرُوهُ﴾[البقرة: ٢٣٥].

# عرض الرسائل

## رسالة ماجستير بعنوان:

# المقدرة التكليفية للممول
# بين النظام المالى الإسلامي والمالية الحديثة
# دراسة مقارنة

للباحث/ رمضان محمد أحمد الروبى(*)
عرض الباحث/ علي شيخون(**)

وقد اشتملت الرسالة على فصل تمهيدى وأربعة أبواب وخاتمة كما يلى:

- الفصل التمهيدى: الإطار العام للتكاليف المالية الإسلامية واشتمل على مبحثين
– التكاليف المالية الإسلامية والمقدرة التكليفية.
– دور التكاليف المالية الإسلامية فى تنظيم حياة الفرد والمجتمع.

الباب الأول. ماهية المقدرة التكليفية للممول فى المالية الوضعية والإسلام واشتمل على ثلاثة فصول:

- الفصل الأول: ماهية المقدرة التكليفية للممول فى الفكر الوضعى وعناصرها.
- الفصل الثانى : ارتباط العدالة بالمقدرة التكليفية فى الفكر الوضعى.

(*) حصل بها الباحث على درجة التخصص (الماجستير) في السياسة الشرعية من كلية الشريعة والقانون جامعة الأزهر.
(**) مساعد باحث بالمركز

- الفصـــل الثالـــث : ماهـــية المقـــدرة التكليفـــية والنظام المالى الإسلامى وعناصرها.
- الفصل الرابع : العدالة والمقدرة التكليفية فى الإسلام.
- الفصـــل الخامس : مقارنة مفهوم المقدرة التكليفية للممول وعناصرها بين الفكر الإسلامى والوضعى.

الباب الثانى : حدود المقدرة التكليفية للممول واشتمل على عدة فصول.

١- حدود المقدرة التكليفية للممول فى الفكر الوضعى.
٢- الوحدة التى تتخذ لقياس المقدرة على الدفع.
٣- ضرورة أن يتمكن الممول من توزيع دخله بين الاستهلاك والادخار.
٤- حدود المقدرة التكليفية للممول فى الإسلام.
٥- بيان معدل الاستقطاع المالى فى الإسلام ونسبته إلى الوعاء.
٦- موقف الإسلام من وحدة قياس المقدرة التكليفية للمموليين.
٧- مقارنة حدود المقدرة التكليفية للممول فى الإسلام والنظم الوضعية.

الـــباب الثالـــث : المقـــدرة التكليفية ونقل العبء الضريبى واشتمل على عدة فصول.

١- بيان تحديد الممول ونقل العبء الضريبى فى الفكر الوضعى
٢- كيفـــية التكاليف المالية الإسلامية وموقف الإسلام من عملية نقل العبء الضريبى.
٣- مقارنة

الباب الرابع : المقدرة التكليفية المثلى للممول واشتمل على عدة فصول.

١- المقدرة التكليفية المثلى فى الفكر الوضعى

٢- المقدرة التكليفية المثلى فى النظام المالى الاسلامى .

٣- مقارنة .

وقد خلص الباحث إلى عدة نتائج من هذه الدراسة وهى :

أولاً : مفهوم المقدرة التكليفية للممول موضع اتفاق بين الفكر المالى الإسلامى والوضعى إلى حد ما.

ثانياً : عناصر المقدرة التكليفية فى الماليات الوضعية تجد أصولها فى النظام الإسلامى.

ثالثاً: اختلاف نظرة النظام المالى الإسلامى والوضعى لتكاليف الدخل والتى تنفق من أجل الحصول عليه .

رابعاً: الإسلام له منهجه الخاص فى استخدام الفرد لدخله، فلا يجيز الإسراف ولا يأمر بالتقتير وإنما منهجه التوسط فى الإنفاق .

خامساً: العدالة المالية كأساس للمقدرة التكليفية، تجد أصولها فى النظام المالى الإسلامى .

سادساً: النظام الضريبى المباشر وغير المباشر هو منهج الإسلام فى معاملة المالية للمكلفين بتكاليفة المالية .

سابعاً: اختلاف مفهوم حد الكفاية فى الإسلام عن ما تسميه الماليات الوضعية بحد الكفاف والذى يترك لمعيشة الممول .

ثامناً: للإسلام أسلوبه الخاص فى فرض تكاليفه المالية على المكلفين بها .

تاسعاً: الإسلام يضع حدوداً مغايرة للحدود التى وضعتها الماليات الوضعية للمقدرة التكليفية .

عاشـــراً: الإســـلام لا يقر أساوب نقل الاعباء المالية لما فيه من الظلم الـــذى يمقـــته الإســـلام، بخلاف الماليات الوضعية والتى تعد ضرائبها غير المباشرة مجالاً خصباً لنقل العبء الضريبى هذا.

أحـــدى عشـــر: المقدرة التكليفية المثلى والتى تسعى الماليات الوضعية جاهدة لتحقيقها قد حققها الإسلام منذ قيام دولته.

وفى نهاية الرسالة أوصى الباحث بما يلى :

أولاً : يوصـــى الباحـــث بضـــرورة الاهتمام بهذا الموضوع – المقدرة التكليفـــية للممـــول – مـــن حيـــث تسليط الأضواء عليه خاصة من الناحية الإسلامية.

ثانـــياً: ضـــرورة الاعـــتماد على الدخل والثروة لمعرفة مقدرة الممول التكليفـــية، وبالـــتالى النظام الضريبى المباشر والذى يتعامل مع الدخل لحظة اكتســـابه، لاســـيما وأن الإســـلام قد توسع فى اعتماده على النظام الضريبى المباشر .

ثالـــثاً: يوصى البحث كذلك بضرورة التوسع فى مفهوم حد الكفاف فى الماليات الوضعية والذى يقتصر على حد أدنى لازم لمعيشة الممول إلى الحد الذى يضمن كفاية الفرد وقدرته على أن يحيا حياة كريمة تتناسب مع ادميته، لا ســـيما وأن الـــنظام المالى الإسلامى قد ضرب المثل فى توفير حد الكفاية للأفراد فى المجتمع الإسلامى .

رابعـــاً : يـــرى الباحث ضرورة اتباع الأصول الإسلامية التى رسمها الشـــرع مـــن خـــلال مراعاته لتحقيق العدالة من كافة جوانبها عند معاملته للممولين وأيضاً أسلوبه التحديدى فى فرض تكاليفه المالية .

خامســاً: كما أوصى أيضاً بأن يبقى على نظام التعدد الضريبي، لاسيماً وان الـــنظام المالي الإسلامي يعد أصلاً في هذا المجال ، وذلك مشروطاً بما يقـــرره الإســـلام من عدم المغالاة في التعدد الضريبة، فالتعدد الضريبي غير المغـــالي فـــيه يمكـــن من خلال بعض الضرائب أن يتلاشى ما قد يكون في بعضـــها الآخـــر من عيوب ، وبالتالي تراعى مقدرة الممول التكليفية بخلاف الحال في النظام الضريبي الواحد والذي لا يمكن فيه تطبيق ذلك .

سادســـاً: كمـــا أوصـــى بضرورة ان يزال ما بين الممولين والإدارات الضـــريبية مـــن توتر وضرورة إعادة الثقة بين الممولين والإدارة الضريبية لاسيما وأن الإسلام قد دعا إلى هذا فتراه يوجب حسن استقبال عمال الجباية، لأن عملهـــم إنما هو للصالح العام ، ومن ناحية أخرى ألزم هؤلاء العمال بأن يعدلـــو ولا يظلموا وأجاز رد الخارص مثلاً في زكاة الثمار إذا جار على من يخرج عليهم ثمارهم.

ســـابعاً: ضرورة اقتداء أثر النظام المالي الإسلامي في العمل على أن تتوافر في الضرائب الوضعية الصفات التي تتوافر كأصول ثابتة في التكاليف الإسلام المالية ومنها :

أولاً: الإعفاء لحد الكفاية لا حد الكفاف.

ثانياً: مراعاة أعباء الديون التي يثقل بها الممول .

ثالثاً: مراعاة التفاوت في سعر التكاليف المالية وفقاً لدخل الممول .

رابعاً: الاعتماد إلى حد كبير على النظام الضريبي المباشر .

ثامـــناً: ضـــرورة أن تبحث الماليات الوضعية عن الأسباب التي جعلت النظام المالي الإسلامي يجمع بين صفتين قلما يتم جمعها في نظام واحد وهما

الثبات والاستقرار والمرونة ، وبالتالى وجوب الاستفادة من هذه الأسباب ، ويا حبذا لو كان هذا من خلال رجوع كامل لهذا النظام البديع الذى قننه خالق السموات والأرض سبحانه وتعالى .

تاسعاً: ضرورة القيام بتطبيق المبادئ والأصول فى النظام المالى الإسلامى لا سيما بعد أن اعترفت جميع الدول بعيدها وقريبها ، المسلم منها وغير المسلم ، بتفوق هذا النظام المالى بمبادئه التى يشتمل عليها على غيره من الماليات الوضعية ، والتى اثبتت قصوراً وتقصيراً كان سبباً فى كثرة التعديلات وظهور التناقضات ، فسبحان المشرع العظيم الذى يعلم بالنفس الإنسانية ، وما يصلحها فيقرر لها من التشريعات ما يصلحها ويقومها

عاشراً: كما انى ادعو الحكومات الإسلامية بأن تقوم حارساً لكل من يقوم بجباية الزكاة ، كتكليف دينى مالى، من خلاله يتحقق ركن من أركان الدين الإسلامى الحنيف.

# النشاط العلمي للمركز

# النشاط العلمي للمركز

## الفترة من مايو – أغسطس ٢٠٠٣م

إعداد/ على شيخون(*)

في إطار خطته العلمية خلال الفترة من أول مايو حتى نهاية أغسطس عقد المركز الأنشطة العلمية التالية :

**أولا : المؤتمرات والندوات**

١- ندوة حماية الملكية الفكرية يوم ٢١ صفر ١٤٢٣هـ الموافق ٤ مايو ٢٠٠٢م وتهدف الندوة إلى:

- بيان موقف الشريعة الإسلامية من حماية الملكية الفكرية.
- أثر اتفاقية حماية الملكية الفكرية على بناء التكنولوجيا في مصر. التعرف على اتفاقية حماية الملكية الفكرية من حيث الإطار العام والآثار المحتملة.
- التعرف على تقييم مشروع قانون حماية الملكية الفكرية المصرى.
- الآثار الاقتصادية لاتفاقية ومشروع قانون حماية الملكية الفكرية.

وقد كانت محاور الندوة كما يلي:

- الجوانب الشرعية والقانونية لحماية الملكية الفكرية، وقدم فيها أساتذة الشريعة والقانون بحوثاً في الموضوع.

(*) مساعد باحث بالمركز

- حماية الملكية الفكرية وأثرها على بناء تكنولوجيا الذاتية وقدم فيها خبراء التربية وتكنولوجيا التعليم بحوثاً في الموضوع.
- حماية الملكية الفكرية وأثرها على الاقتصاد المصرى وقدم فيها أساتذة الاقتصاد بحوثاً في الموضوع.

وقد تمت مناقشة البحوث المقدمة للندوة وتم إعداد توصيات من خلال البحوث والمناقشة.

٢- مؤتمر تنشيط السوق العقاري المصري في الفترة من ١٤-١٦ ربيع الآخر ١٤٢٣هـ الموافق ٢٥-٢٧ يونيو ٢٠٠٢م.

تم عقد المؤتمر بالاشتراك مع الجمعية المصرية لمثمني الأملاك العقارية.

وقد كانت محاور المؤتمر كما يلي:

- السياسات الاقتصادية اللازمة لتنشيط السوق العقاري وقدم فيه أساتذة الاقتصاد بحوثاً في الموضوع.
- قانون التمويل العقاري ودوره في تنشيط السوق العقاري وقدمت فيه أبحاثاً من أساتذة القانون وخبراء الإسكان.
- الإطار التشريعي المنظم لعمليات البناء والإسكان وقدمت فيه أبحاثاً من قبل أساتذة القانون وخبراء وزارة العدل والشهر العقاري والضرائب.
- التثمين العقاري أسسه العلمية وفنونه، الإطار التشريعي وقدمت فيه أبحاث من الخبراء المثمنين وأساتذة القانون.
- المؤسسات المالية ودورها في تنشيط السوق العقاري وقدمت أبحاثاً من أساتذة الاقتصاد والبنوك والتأمين.
- دور أجهزة الدولة في تنشيط وتحفيز السوق العقاري وقدم فيه خبراء وزارة الإسكان وأساتذة التخطيط بحوثاً في الموضوع.

ثم تم عقد حلقة نقاشية حول مستقبل السوق العقاري المصري وخاصة سوق إسكان محدودي الدخل وشارك فيه العديد من أساتذة الجامعة وخبراء وزارة الإسكان.

٣- ندوة التربية الاقتصادية والائتمانية في الإسلام في الفترة من ١٧-١٩ جمادى الأول ١٤٢٣هـ الموافق ٢٧-٢٩ يوليو ٢٠٠٢م بالاشتراك مع مركز الدراسات المعرفية.

وقد كانت أهداف الندوة كما يلي:

- بيان موقع التربية الاقتصادية والإنمائية وأهميته في الفعاليات الاقتصادية والاجتماعية عامة.
- تطوير مفهوم التربية الاقتصادية وعناصر هذا المفهوم ومستوياته وتأصيله في الفكر الإسلامي.
- تحديد موضوعات التربية الاقتصادية والائتمانية ومكوناتها وعلاقاتها بالسلوك الإنتاجي الإبداعي والسلوك الاستهلاكي الرشيد إضافة إلى مجالات اتقان العمل وصدق التعامل.
- بيان الأسس القيمة في السلوك الاقتصادي وارتباطاتها بالتركيبة النفسية والانتماء الاجتماعي والبعد الإيماني.
- تحديد الفئات المستهدفة بالتربية الاقتصادية والائتمانية في مراحل التنشئة الأولى معلمون، طلبة وغيرهم.
- اقتراح برامج ومناهج وأساليب ووسائل محددة لتعميم التربية الاقتصادية الإسلامية تتلاءم مع الفئات المستهدفة، بما في ذلك طرق تقييم فاعلية هذه المناهج البرامج.

ويتم تحقيق هذه الأهداف من خلال مناقشات الندوة في المحاور التالية:

- تربية الانتماء للكون والمجتمع.
- فرضيات ومبادئ الاقتصاد الوضعي في ميزان الشريعة الإسلامية.
- الأخلاق والاقتصاد.
- السلوك الاقتصادى بين المثال الإسلامى والواقع.
- مناهج التربية الاقتصادية من منظور إسلامي.

وقد تم مناقشة الأبحاث المقدمة من الأساتذة الخبراء.

## ثانياً النشاط التدريبي:

خلال الفترة من مايو إلى أغسطس ٢٠٠٧ وفى خطة نشاط التدريب بالمركز تم عقد الدورات التالية في التخصصات المختلفة .

**أولاً : الحاسب الآلي والشبكات**

- عدد ٦ دورات WIN حضرها ١٠٤ متدرب.
- عدد ٢ دورة WORD حضرها ٣٤ متدرب.
- عدد ١ دورة انترنت حضرها ٢١ متدرب.

**ثانياً: اللغات والترجمة**

عدد ١ دورة تعليم ومحادثة باللغة الإنجليزية وحضرها ٢٣ متدرب.

عدد ١ دورة دعوة إسلامية باللغة الألمانية وحضرها ٢٠ متدرب.

يحاضر في هذه الدورات مجموعة من أساتذة الجامعة والخبراء

وفي نهاية كل دورة يتم عقد اختبار ويمنح من يجتازه شهادة معتمدة من جامعة الأزهر.

ثالثاً : دورة تدريبية حول الذبح والذبائح في الشريعة الإسلامية والممارسة العملية وقد تم عقد عدد ٢ دوره وقد كانت موضوعات الدورة كما يلي:

- الأحكام الشرعية للذبح – أنواع الحيوانات واللحوم المستوردة من منظور إسلامي.
- أساليب السيطرة على الحيوانات والممارسات الحديثة في الذبح – المواصفات القياسية للحوم وأهمية الكشف الطبي – تنظيم المجازر والذبح في مصر.

وقد حاضر في الدورة أساتذة الشريعة والطب البيطري وخبراء الخدمات البيطريين حضر الدورتين عدد ٣٩ من الدعاه والوعظ بوزارة الأوقاف بالأزهر الشريف وقد تم توزيع شهادات معتمدة من الجامعة لمن حضر الدورة.

# المحتويات

طبع بمطبعة مركز صالح كامل
للاقتصاد الإسلامي - جامعة الأزهر بمدينة نصر
☎ : ٢٦١٠٣٠٨

رقم الإيداع: ١٩٩٨/٦٧٨١